INFORME MECENAZGO
ESPERANDO LA LEY

ACTUALIDAD económica

PETROLEO
Texaco abrirá cien gasolineras

DEPORTE
Una empresa llamada Barça

BANCOS
Otro rumbo para el Atlántico

CEE
La Comisión investiga las ayudas a las empresas públicas

EMIGRACION
Europa, tierra prometida



EL DINERO ESPAÑOL EN EL CAOS SOVIETICO

KELME, CUETARA, CHUPA-CHUPS, CAMPOFRIO, FABERSANITAS, SAEZ MERINO, EBRO-AGRICOLAS... TIENEN COMPROMETIDOS SIETE MIL MILLONES DE PESETAS EN LA URSS

COMO ELEGIR EL MEJOR PLAN DE JUBILACION

VIAJES
La India sigue viva



FRANCIA: F Fr. 32,5 INGLATERRA: £ UK 2,7


MADRID-BARCELONA • NUM. 1734 DEL 16 AL 22 DE SEPTIEMBRE DE 1991 • 325 PTAS.



Lo mejor que BMW puede ofrecerle entre su Serie 3 y su Serie 7: Cinco modelos, cinco personalidades y un concepto común. La Serie 5. Las dimensiones que usted busca con la manejabilidad, la seguridad y el confort que sólo podrá encontrar en BMW.

520i Si desea una perfecta combinación entre lo que usted considera las dimensiones lógicas de una berlina familiar, y lo que espera encontrar en su motor, la respuesta está en sus seis cilindros y 24 válvulas: 150 CV para disfrutar de una admirable agilidad, equilibrados con seguridad y confort.

525i Si desea experimentar las mismas sensaciones, pero con algo más de deportividad, sus 192 CV le parecerán más que suficientes. Dentro, todo está pensado para que disfrute rodeado de un completo equipamiento y comodidad. Y de sólidas medidas de seguridad.

Equipamiento de serie: Aire acondicionado. Dirección asistida. Faros de óptica elipsoidal. Cierre centralizado. Elevalunas y Electrónica Digital del Motor. Además, en el 525i, 535i, 525tds y M5:



535i Si su deseo es ir todavía más lejos, eche a volar la imaginación. Le esperan 211 CV, y le será difícil agotarlos. Por otro lado, hay otras cosas de las que disfrutar en una berlina tan admirada como ésta. Desde el confort más refinado a su gran suavidad de marcha.

525tds Si desea el mejor diesel, con el nuevo 525tds lo verá cumplido. Sus 143 CV, su turbocompresor y el intercooler lo convierten en el diesel más rápido del mundo. La sofisticada Electrónica Digital Diesel y la posibilidad de incorporar cambio automático de cinco velocidades lo hacen único.

M5 Si lo que desea es comprobar en qué se convierte un Serie 5 con 315 CV, cierre los ojos, pero esta vez cuente hasta seis. Son los segundos que tarda un M5 en llegar a 100 Km/h. Y todo dando el máximo como berlina familiar. Rodeando a quien lo disfruta del mayor nivel de seguridad y confort.

retrovisores eléctricos. Neumáticos de perfil bajo. Motores de seis cilindros de gasolina, entre 150 y 315 CV, y turbodiesel. ABS, Servotronic, Check-Control y catalizador, para los motores de gasolina.



Una marca de calidad para usted

Siemens Nixdorf y sus distribuidores

Como usuario de informática, usted precisa de un interlocutor competente que le asesore profesionalmente. Siemens Nixdorf y sus Distribuidores le muestran la marca de calidad: Siemens Nixdorf Distribuidor Autorizado.

En el futuro, allí donde vea esta marca de calidad, puede tener la seguridad de encontrar un asesoramiento de primera clase, un servicio de total confianza y la más completa gama de productos informáticos de Europa. Preparados para usted. Con menos no se puede conformar:

Un amplio espectro de productos hardware equipos rentables de la más alta calidad y capacidad de aplicaciones. Con los sistemas operativos MS-DOS, OS/2, Sinix y Unix. Con soluciones software integradas para ofrecer a los clientes una gran variedad de posibilidades.

Siemens Nixdorf es el socio adecuado para concesionarios, agentes y empresas de software que quieren ser más que simples vendedores de hardware. Y los Distribuidores de Siemens Nixdorf son sus más competentes asesores en sistemas y soluciones a medida. Con el servicio que usted necesita. Esto es lo que nosotros entendemos como "sinergia en acción". Siemens Nixdorf y sus distribuidores cerca de usted. Para usted.

Llámenos al 900-100433.
Le facilitaremos información de su distribuidor más cercano.



AL ASALTO DE LA NUEVA URSS Los empresarios españoles con intereses en la Unión Soviética nunca han vivido sus vacaciones más cortas e intensas. De la preocupación por la seguridad de sus colaboradores durante el golpe de Estado pasaron a la desesperanza y a la apertura de nuevas expectativas. Mientras esperan que se despeje la situación, ninguno quiere perder las posiciones ganadas durante los años de la Perestroika. **PAGINA 22.**



Arnoldo Quirós y Patricio de Aguilar.

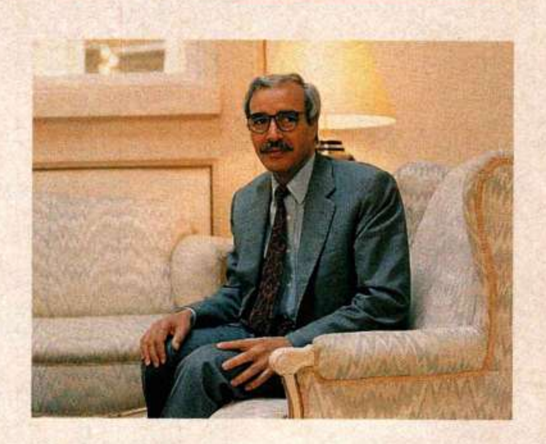
El acelerón de Texaco. La multinacional petrolífera norteamericana se ha fijado en la región levantina como rampa de lanzamiento para su expansión en España. De momento, prevé invertir unos 10.000 millones de pesetas en la apertura de gasolineras. **PAGINA 26.**



Más que un club, una empresa. El F.C. Barcelona es la maquinaria financiera deportiva más grande de España. Es, como dicen los *culés*, más que un club. Es una auténtica empresa, que el año pasado se permitió ganar dinero. ¿Cómo? Por ventas de activos. ¿Cuáles? Jugadores. **PAGINA 28.**



José Luis Núñez.



LOS NUEVOS RUMBOS DEL BANCO ATLANTICO Tras salir airoso de la guerra del pasivo, el Banco Atlántico, la joya española de la Arab Banking Corporation, quiere extender su negocio internacional y desarrollar el del mercado de capitales. **PAGINA 34.**

El mercado será más transparente. Gregorio Arranz, subdirector general de Legislación y Política Financiera, se enfrenta a la tarea de desarrollar la normativa que regule el mercado de valores español, para darle mayor transparencia y para adecuarlo al derecho europeo. **PAGINA 39.**

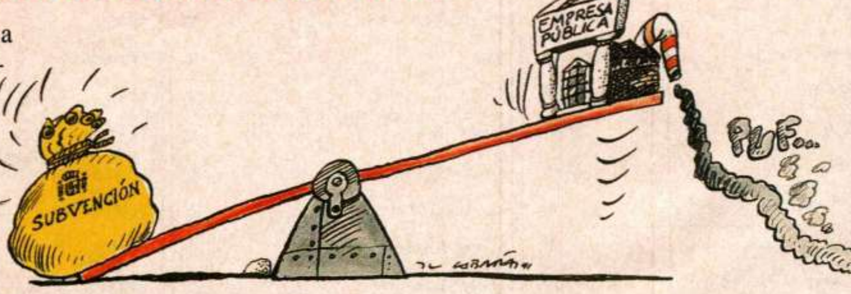
INFORME



MECENAZGO, CIUDAD SIN LEY Las interminables discusiones entre los Ministerios de Cultura y Hacienda sobre los incentivos fiscales a las donaciones de los mecenas han retrasado durante dos largos años la tan anunciada Ley del Mecenazgo. En pleno auge de las fundaciones empresariales, se hace más necesaria que nunca una adecuada legislación que facilite al Tercer Sector el protagonismo social que se merece. **PAGINA 85.**

el entorno 52/66

LUZ Y TAQUIGRAFOS PARA LA EMPRESA PUBLICA



LUZ Y TAQUIGRAFOS PARA LA EMPRESA PUBLICA La Comisión Europea acaba de iniciar lo que puede ser el primer asalto contra el despilfarro y descontrol de las ayudas oficiales a empresas públicas en la Comunidad. La primera medida será la de exigir claridad y transparencia en la contabilidad de los grupos estatales. **PAGINA 56.**

España no superará su retraso tecnológico. Esta es la rotunda afirmación de Manuel Castells, asesor del Gobierno, director del Instituto de Nuevas Tecnologías y uno de los primeros especialistas mundiales de la economía y la sociología de las nuevas tecnologías. **PAGINA 61.**


Manuel Castells.

Europa, tierra prometida. La prosperidad y el desarrollo económico de la Comunidad Europea en los últimos años y las perspectivas de crecimiento que proporciona el Mercado Unico han atraído a Europa Occidental a millones de emigrantes. La crisis política y económica del Este y el crecimiento demográfico del Norte de Africa hacen que las previsiones de inmigración de aquí al año 2000 sean una amenaza para el crecimiento económico de Europa. **PAGINA 64.**

al día 72/81



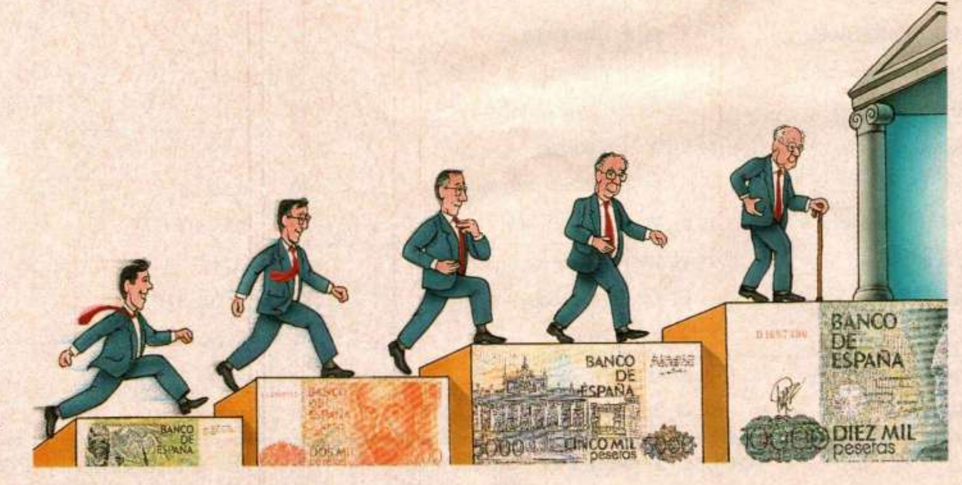
LA INDIA SIGUE VIVA

LA INDIA SIGUE VIVA La India sigue sin encontrar, después de 44 años de independencia, un rumbo adecuado. El crecimiento demográfico no ha logrado ser controlado, los enfrentamientos entre hindúes y musulmanes no cesan y, dentro del partido gobernante, la lucha es feroz por la sucesión del asesinado Rajiv Gandhi. Mientras tanto, el común de los indios, con su intocable sistema de castas, vive miserablemente... pero vive. **PAGINA 76**

su bolsillo 44/49

INVERSIONES BIEN ABRIGADAS

INVERSIONES BIEN ABRIGADAS Los planes de jubilación que combinan el ahorro con la seguridad siguen ofreciendo el atractivo de una rentabilidad elevada, a pesar de que desde 1992 ya no contarán con la deducción fiscal del 10 por ciento en la cuota del IRPF. **PAGINA 46.**





N.º 1.734/1991
Del 16 al 22 de septiembre

Sociedades citadas en este número de ACTUALIDAD ECONOMICA por orden alfabético y primera página del artículo en el que aparecen mencionadas.

Repsol restaura las fuentes.

Repsol trabaja día a día, gota a gota, detalle a detalle, para mejorar nuestro entorno, para recuperar nuestros monumentos y nuestra historia.
En colaboración con el Ayuntamiento de Barcelona ya hemos restaurado, entre otras, estas fuentes: ***El Efebo, Ruth, Plaza Catalunya, Plaza Reial, Plaza Palau, Hércules, Paseo de Gràcia-Gran Vía, Plaza Dante, Palacio de Pedralbes, Plaza Gaudí, Umbráculo de Montjuic, Plaza Angel Pestaña, Paseo Picasso, Plaza Gal.la Placídia, Plaza del Sol, Plaza Artós, Plaza Trilla, Lago Parque de la Pegaso, Fuente Ceres, Estanque de Joan Miró...*** *Y ahora nuestra última gran obra, la* ***Gran Cascada del Parque de la Ciudadela.***
Trabajos a los que pronto se sumará el que acabamos de iniciar, La Fuente de la Plaza de España.
Barcelona y sus fuentes vuelven a nacer. Gracias a Repsol.
Barcelona, posa't guapa.



BARCELONA,
POSA'T GUAPA.

NOS ESTAMOS GANANDO EL CIELO A PULSO



¿Una exageración?... Puede ser.

Recordemos sin embargo que los aviones de CASA surcan el cielo de los cinco continentes, dejando a su paso una inconfundible estela de calidad y eficacia.

Que nadie nos discuta por tanto el mérito de ser la primera empresa aeronáutica española. Una compañía que no es solamente líder en nuevas tecnologías, sino capaz de transferirlas a otros sectores estimulando así el desarrollo industrial.

Que nadie cuestione nuestro liderazgo en Investigación y Desarrollo. Ni el reconocimiento internacional que supone ser una voz escuchada en el mundo entero, y primer exportador español de tecnología, licencias y asistencia técnica.

Que nadie olvide, en fin, que CASA vuela aún más alto. Y que con su equipo de hombres y mujeres y su potencial de ideas innovadoras actúa como motor decisivo en el desarrollo del sector aeroespacial.

Sonará excesivo, pero no deja de ser cierto. Su trabajo serio y riguroso, su compromiso con el progreso y su ambiciosa proyección internacional están consiguiendo que CASA se gane el cielo a pulso.





La primera Corporación Industrial de España

CONSTRUCCIONES AERONAUTICAS, S. A. Rey Francisco, 4. 28008 MADRID (ESPAÑA). Tel. 248 53 09. Télex 44729 CASA E.

ACTUALIDAD económica

Editor: José María García-Hoz Rosales. **Director:** Ignacio de la Rica. **Consejo de dirección:** Juan Kindelán, Javier Olave Lusarreta. José María García-Hoz Rosales. Jesús Martínez Vázquez. Luis Infante Bravo e Ignacio de la Rica. **Adjuntos a la Dirección:** José María Vals y Jaime Velasco. **Subdirector:** José Antonio Roca. **Redactores Jefe:** José Ramón Zárate y Eduardo Bendala. **Redactor Jefe de Edición:** Lines Martín Bravo. **Los Negocios:** Joaquín Echenique y Salvador Molina (Jefes de Sección). Gracia Cardador. Luis Javier Rosell y Pilar Villarino. **El Dinero:** Leopoldo Cortés (Jefe de Sección). Iñigo de Barrón, José María del Cano, Jerónimo Martel, Asunción Guerra, Manuel Alvarez y José Antonio Ferrís. **Entorno:** Vicente Lozano (Jefe de Sección), María Asenjo, Pedro E. Biurrun y María Eugenia Casquet. **Traducción:** Isabel Lozano. **Diagramación:** Esperanza Franco, José Juan Gámez, Emilia Peñalba y Miguel Castillón. **Fotografía:** Fernando López (Jefe de Sección) y Joaquín Tejada. **Corresponsales: Cataluña:** Miguel Janer y Marti Saballs. **Bruselas:** Ramón Rodríguez Lavín (Tel. 22 31 19 31). **Londres:** Miguel Casas (Tel. 873 30 00 y 873 33 69). **Nueva York:** Angeles García Molero (Tel. 721 14 21). **Jefe de Documentación:** Rosario García-Hoz. **Documentación:** Mª del Carmen Muñoz. **Director de Sistemas:** José Miguel Alba. **Servicios especiales:** The Economist, Business y Business Week. «Articles translated and reprinted in this issue with permission from Business Week International USA are copyrighted 1986 from Business Week International USA by Mc. Graw-Hill, Inc. 121Avenue of the Americas, New York, New York 10020. All rights reserved in English and Spanish.» **Director de Publicidad:** José Manuel Rodrigo. **Redacción Administracción:** Recoletos. 1. 28001 Madrid. Teléfono: 337 32 20. Télex: PUE 49455. Telefax: 576 81 50. **Redacción en Barcelona:** Beethoven 15. Teléfono: 201 12 66. **Suscripciones:** Teléfono: 337 05 18 y 431 46 01. **Publicidad:** NOVOMEDIA. S.A. **Consejero Delegado:** José Manuel Rodrigo. MADRID. **Director General:** Eliseo Soria. Recoletos. 15. Teléfono: 577 56 42 BARCELONA. **Director General:** Valentín Martí. Beethoven, 15. Teléfono 201 12 66. BILBAO: Juan Luis González Anduiza, Alameda Mazarredo, 6. 1º.Teléfonos: 424 46 05-424 10 58. VALENCIA: Santiago Sánchez Beato. Embajador Vich, 3. 2º T. Teléfono: 351 10 65. ANDALUCIA: Manuel Blázquez. Av. Rep. Argentina. 24. 3º dcha. 3A. Teléfono: (95) 427 58 94. **Publicidad extranjera:** REINO UNIDO Y ESCANDINAVIA: Christopher Stevens Associates. Christopher Stevens. 3-4 Great Maresborough St. London W1V 1DE. Telephone: (1) 473 74 92. ALEMANIA FEDERAL, SUIZA y AUSTRIA: International Media Service. Egon Naver. Wesereschtr. 21. D-4500 Osnabruck. Telephone: (541) 7 20 58/9.

Distribución: Marco Ibérica. Distribución de Ediciones, S.A. (MIDESA). Carretera de Irún, kilómetro 13,340, variante de Fuencarral; Barcelona: Lepanto. 225. 08018 Barcelona. **Suscripciones:** ESPAÑA: seis meses. 6.985 ptas.: un año. 13.970 ptas.; dos años, 27.940 ptas.; tres años. 41.910 ptas.; IVA incluido, excepto para Canarias, Ceuta y Melilla. RESTO DE EUROPA: seis meses, 10.000.; un año, 20.000 ptas.; dos años 40.000 ptas.; RESTO DEL MUNDO: seis meses, 14.750 ptas.; un año 29.500 ptas.; dos años 59.000 ptas. El importe de las suscripciones para el extranjero podrá hacerse efectivo mediante talón bancario con su equivalente en divisas, o en pesetas convertibles. Pedidos a: DEPARTAMENTO DE SUSCRIPCIONES DE «ACTUALIDAD ECONOMICA», calle Recoletos. 3. 1º 28001 Madrid. Información: (91) 337 05 18 - 337 38 04. Fax (91) 575 95 81.

Fotocomposición: NOVOCOMP, S.A. Nicolás Morales, 38-40 Tel.: 471-02-70. 28019 Madrid. **Fotomecánica:** ZOOM, S. A. Nicolás Morales, 11. Madrid. **Imprime:** ROTEDIC, S.A. Carretera de Irún, p.k. 12.450. Fuencarral 28049 MADRID. Tel.: 734-15-00. Télex 22949 NVGRA E. Depósito legal: M-1.500-1958. ISSN: 0001-7655. Precio para Canarias, Ceuta y Melilla: el indicado en la portada sobre tasa aérea incluida.

Control Difusión:



Miembro de la Asociación de Revistas de Información ARI. Asociada a la Federación Internacional of Periodical Press FIPP





Presidente: José M.ª García-Hoz.

Consejero Delegado: Juan Kindelán.

Consejero Director de Ediciones: Luis Infante.

Director General: Alejandro Kindelán.

Director Comercial: José Jesús López Santiago.

Director de Producción: Fernando García-Monzón.

Director de Relaciones Externas: Eduardo Ferreira.

LAS PRIMERAS IMPORTACIONES DE LITUANIA



Ignacio de la Rica
DIRECTOR

Los acontecimientos que están ocurriendo en el Este de Europa son más que suficientes como para trascender con sus reacciones en el Oeste europeo y en cualquier otro punto cardinal del resto del mundo. Al fin y al cabo, en agosto de 1991 se ha producido la mayor revolución de la historia que ha dado la vuelta a la de octubre del año 17 y esta vez, además, los rusos han derramado mucha menos sangre. En España, la recuperación de la independencia de las tres repúblicas bálticas y la guerra civil yugoslava han desencadenado un debate público disparado y disparatado sobre nuestra Constitución y nuestro modelo de Estado que, como casi siempre, es un debate más apasionado que racional, muy poco documentado y, sobre todo, inoportuno.

Los acontecimientos de la ex Unión Soviética, o de la Unión ex Soviética, tienen implicaciones ideológicas arrolladoras, pero hasta hace un par de meses todos estábamos de acuerdo en que esa chapuza que es nuestro modelo autonómico, y aunque nos ha salido un tanto cara, no ha dejado de ser una chapuza operativa, en el sentido de permitir un entendimiento racional, en el fondo y en las formas, de todas las personas y grupos racionales que conviven en España. Después de muchos años, y pagando un precio descomunal, los vascos y los catalanes caminan hacia la capacidad de disponer de sus destinos; otras regiones, como Andalucía, Extremadura, Galicia o Valencia, están adquiriendo una entidad propia con bastantes beneficios; pero, además, estamos en el camino de una descentralización municipal y autonómica que concuerda, y contrapesa con bastante equilibrio, el nuevo centralismo de Bruselas.

Ningún modelo es perfecto y, probablemente, el diseñado en nuestra Constitución sólo tiene de perfecto que nos ha permitido vivir en paz unos cuantos años y adelantarnos, con una solución práctica, al problema que ahora enfrentan la Desunión Soviética y Yugoslavia. La clave del modelo es el reparto del dinero y del poder, no los planteamientos ideológicos. Hasta hace un par de meses todos parecían de acuerdo en que ese reparto era manifiestamente mejorable, aunque el consenso no llegaba a las cantidades concretas. Lo que no sirve es utilizar ahora argumentos ideológicos importados de Lituania para arrancar un pedazo del pastel o para no partir la tarta.

Nuestra pelea sigue estando en la construcción de Europa, aunque nos la cambien, y en prepararnos para estar en condiciones de igualdad con los mejores. Aunque de todo esto resultara que no saliera adelante el Mercado Común no habríamos perdido el tiempo.

EL GENERAL INVIERNO



José María García-Hoz
EDITOR

El imperio turco duró seis siglos, el español cuatro, el inglés tres y el soviético no ha llegado a cien años, con un estertor final de poco más de veinticuatro meses, desde las elecciones libres de mayo de 1989 hasta el frustrado golpe de agosto pasado. El dato es significativo, no tanto porque revele una aceleración de los procesos históricos, como por teñir de tintes oscuros el panorama del mundo –eso que alguien ha llamado el nuevo desorden internacional– en los próximos años.

En términos generales es, por supuesto, muy positivo y alentador el derrumbe de la tiranía comunista, que abre el camino que va de la opresión a la libertad.

Pero la explosión ha sido tan rápida, tan incontrolada y de tal intensidad que es inevitable preguntarse por el día después. Sería ilusorio pensar que la desaparición repentina de un vasto imperio territorial y militar, con casi trescientos millones de habitantes, puede ser tranquilamente digerida y que el mundo seguirá igual con una superpotencia menos.

Es paradójico, pero cierto, que un proceso como el de la ex Unión Soviética resulta simultáneamente positivo, por lo que supone de conquista de libertad para los soviéticos y fin del equilibrio del terror nuclear, y negativo, porque el camino está lleno de incertidumbres.

En primer lugar, es inevitable que el proceso constituyente abierto en Moscú corra en paralelo con una degradación socioeconómica fulminante. El general invierno, que derrotó a Napoleón cuando estaba a las puertas de Moscú, puede combatir ahora contra el pueblo ruso. En medio de la confusión ya aparecen algunos datos estremecedores, aunque por esa misma confusión deban ser puestos en cuarentena: la Unión Soviética, que se estima era el primer productor de crudo del mundo, puede necesitar en los próximos meses importar petróleo; la cosecha de cereales, que no ha sido buena, corre el peligro de perderse por no ser recogida y almacenada adecuadamente; la deuda exterior aumenta casi a la misma velocidad que disminuyen las reservas, que ahora son de cinco mil millones de dólares, doce veces menos que las españolas, y la inflación es del 1.000 por cien anual.

Dados estos y otros problemas ¿cómo reaccionará la sociedad soviética? ¿Van a llorar los años de terror y corrupción en los que, por lo menos, las cosas estaban claras? ¿Responsabilizarán de esas dificultades al sistema totalitario anterior o a la libertad recién conquistada? Ante las tormentas que se avecinan, parece sensato que Occidente tome una posición activa, tanto por solidaridad como por interés, pues la turbulencia en el ex imperio afectará también a la vida y la economía de los demás países europeos.

La cuestión está en que una ayuda económica masiva no es posible en las circunstancias actuales, porque el dinero, si no está bien utilizado, tiende a estropearlo todo: sería inútil mandar un convoy de camiones cargados de dólares si no se sabe por dónde circularán, y a lo peor colapsan el tráfico. Primero habrá que sustituir el viejo código de circulación. Esa idea de reformar el marco jurídico-económico y luego prestar la ayuda repetidamente hablada entre los líderes occidentales y Gorbachov, nunca fue puesta en práctica por las dificultades políticas soviéticas, y el resultado práctico fue que las cosas empeoraron, pues la economía del ex imperio está prácticamente en caída libre.

Por otro lado, es dudoso que Occidente tenga los recursos que necesitan los países ex comunistas. Hace unos meses, cuando el problema era menos acuciante porque la URSS era todavía la URSS, el presidente del Gobierno, Felipe González, declaró al *Financial Times* y a *Expansión* que –cito de memoria– «los países del Este no pueden esperar que los del Oeste paguen la factura de los errores propios, de la misma forma que sólo los españoles pagamos la factura del franquismo».

La situación, evidentemente, ha cambiado, y también lo habrá hecho la opinión de González, pero los temores de que los países ricos se vuelquen exclusivamente en el Este tienen razón de ser para las economías menos desarrolladas de Europa y América Latina.

El camino de la libertad y la distensión resulta, pues, ser un desfiladero en el que las oportunidades son tantas como los peligros. Y lo único seguro es que el general invierno está a la vuelta de la esquina.

CONSULTING INMOBILIARIO

Precisa:

RESPONSABLE DEL DEPARTAMENTO DE ADMINISTRACION Y CONTABILIDAD

Se requiere:

- TITULADO/A SUPERIOR (Licenciado/a en Económicas o Empresariales).
- Excelente formación y experiencia contable, fiscal, auditoría, sistemas administrativos y sus normas, experiencia en sistemas de control de gestión, análisis de balances, previsiones financieras y presupuestos, e informática de gestión.
- Dotes organizativas y de mando.
- Fijar la residencia en Sevilla.
- Experiencia demostrada de 5 a 10 años en puesto similar.
- Preferible con conocimientos del sector inmobiliario y manejo de ordenadores.

Se ofrece:

- Incorporación inmediata.
- Retribución a convenir de acuerdo con la experiencia y valía del candidato.

Interesados/as, enviar historial profesional y datos personales, indicando teléfono de contacto al Apartado de Correos, n.º 430 de Sevilla, C.P. 41080.

Primera firma consultora

PRECISA ANALISTA

SE REQUIERE:

- Edad aproximada entre 35 y 50 años.
- Formación generalista y titulación a nivel de Economista, Ingeniero o similar.
- Acentuada y fuerte capacidad negociadora para decidir contrataciones de máximo nivel.
- Con capacidad de observación y vocación analítica.
- Dispuesto a viajar semanalmente (de lunes a jueves), por todo el territorio nacional.

SE OFRECE:

- Elevados ingresos. Fijos más variables en función de sus propios resultados cuyo cómputo bruto está entre 6 y 8 M. Gastos de desplazamiento y dietas aparte.
- Formación a cargo de la empresa e integración en compañía ágil con metodología propia.
- Trabajo en equipo de probada valía.

Interesados escribir su C.V. acompañado de fotografía reciente al Apdo. de Correos n.º 5.504, 08080-BARCELONA indicando en el sobre la Ref.: 101-A.

JEFE DEPARTAMENTO EXPORTACION

Empresa líder en el mercado español para la fabricación y comercialización de material para el cuarto de baño.

Perfil del puesto:

- Edad aproximada, 30/40 años.
- Experiencia probada en exportación, preferiblemente en empresa del sector.
- Idiomas: inglés y francés o alemán, valorándose muy positivamente otras lenguas.

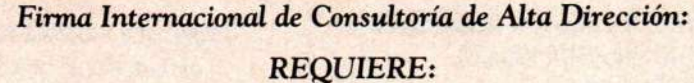
Se ofrece:

- Incorporación a empresa nacional de primer nivel.
- Condiciones económicas muy atractivas, a convenir en función de la valía del candidato.
- Incorporación inmediata.

Escribir, enviando *curriculum vitae* y citando pretensiones económicas, al Apartado 2.268 de Madrid.

PARA ANUNCIOS EN ESTA SECCION CONTACTAR CON RAQUEL MARIN - TELEFONO 577 56 42. MADRID.

A.T. KEARNEY



Firma Internacional de Consultoría de Alta Dirección:

REQUIERE:

RESPONSABLE DE INFORMACION Y DOCUMENTACION

Con dependencia funcional del Coordinador Europeo de Centros de Información y Documentación, esta persona se hará cargo de la gestión de la investigación documental, base de datos y archivos, así como de asistir en la búsqueda, selección y tratamiento de la información a los responsables de los proyectos.

La persona requerida para este puesto deberá poseer:

- Experiencia de al menos 5 años en gestión de información y documentación en una empresa u organismo público o privado.
- Titulación en Economía, Ciencias o Técnica completada con formación empresarial.
- Excelente conocimiento del inglés, y a ser posible de alguna otra lengua europea (Alemán, Francés).
- Dotes de organización, disciplina y capacidad de establecer prioridades.
- Familiarizado con el uso de ordenadores personales y base de datos.

Se ofrece un entorno de trabajo estimulante e internacional y de constante aprendizaje, y una remuneración atractiva acorde con la experiencia aportada y la importancia del puesto. Las personas interesadas deberán mandar su "Curriculum Vitae" a:

Ref.: Responsable de Información y Documentación
A.T. Kearney
José Ortega y Gasset, 10
28006 MADRID

A.T. Kearney, Inc., es una empresa internacional de consultoría de gestión con sede mundial en Chicago. Fundada en 1926, A.T. Kearney cuenta con 31 oficinas en 29 ciudades de América del Norte, Europa y Asia.

EMPRESA INMOBILIARIA

Precisa

DIRECTOR TECNICO

Dependiendo directamente de la Gerencia se responsabilizará de la totalidad de las promociones, estudios de viabilidad, ejecución de proyectos inmobiliarios, gestión, administración, etc.

Hemos pensado en un Arquitecto Superior o Técnico, entre 30 y 40 años, con experiencia y dotes acreditadas.

Las condiciones económicas se corresponderán con la valía del candidato.

Interesados dirigirse por escrito con historial detallado y referencia al Apdo. n.° 151.090 - 28080 Madrid.

GRUPO MULTINACIONAL ASEGURADOR

Precisa

DIRECTOR SUCURSAL SEVILLA

Se precisa: hombre joven, dinámico, de amplia experiencia en el Sector Asegurador sevillano y especializado en VIDA y riesgos personales.

Se ofrece: Dirección sobre Sevilla, Huelva y Cádiz con red comercial ya montada, salario a convenir, más fuertes incentivos. Incorporación inmediata a Grupo Asegurador en fuerte expansión.

Interesados enviar *curriculum vitae* y fotografía reciente, de modo urgente, a la atención del Sr. BAGOD Apartado 494 - 28080 MADRID.

EMPRESA MULTINACIONAL DEL SECTOR ALIMENTARIO PARA SU CENTRO EN ZONA VALLES
SELECCIONA

INGENIERO TECNICO INDUSTRIAL

RAMA MECANICA O ELECTRICA

SE REQUIERE:

- Titulación: Ingeniero Técnico Industrial, rama Mecánica o Eléctrica.
  Ultimas promociones.
- Edad: alrededor de 25 años.
- Se valorará:
  - Informática n/usuario (Lotus, 1,2,3; tratam. textos; etc.).
  - Conocimiento del id. inglés.

SE OFRECE:

- Integración importante empresa de alimentación.
- Ocupará el puesto de Adjunto al Jefe de Mantenimiento, para efectuar control stocks, trabajos en curso, pedidos, etc.
- Retribución en función de las cualidades aportadas por los candidatos.

Interesados, remitir curriculum vitae, adjuntando fotografía, al Apartado de Correos 35.031, de Barcelona 08080, indicando en el sobre Ref. D. Personal (I.T.).

Importante empresa multinacional ubicada en el cinturón de Barcelona, dotada de tecnología de vanguardia y factorías alrededor del mundo precisa

ASESOR TECNICO - FORMADOR

Idioma alemán

Reportando al Director Técnico se responsabilizará de asesorar y formar a los clientes en los productos de la empresa, tanto existentes como nuevos. Supervisará asimismo que los sistemas de producción de los clientes se ajusten a las normas y estándares de la compañía.
Buscamos una persona con formación a nivel de **Arquitecto Técnico o Ingeniero Técnico,** que aporte un buen nivel de idioma alemán (puesto que recibirá formación tanto en España como en Alemania). Valoraremos su experiencia en funciones similares a las descritas así como su conocimiento del sector **Carpintería PVC, aluminio o madera.** Deberá ser una persona con alto grado de iniciativa, responsabilidad, capacidad de comunicación y trabajar en equipo. Deberá tener disponibilidad para viajar aprox. 20% de su tiempo.
Remuneración del orden de **4.000.000-5.000.000 ptas./año a negociar.**

Rogamos a los interesados envíen urgentemente su historial profesional a la Ref. 081.437, o si lo prefieren, presentarse personalmente en



Gran de Gràcia, 13, 1.ª pl.
08012 Barcelona

FIRMA LIDER EN AUTOMATIZACION
desea incorporar, de inmediato,

DIRECTOR ADMINISTRATIVO - FINANCIERO

Edad: 35/45 años. **Formación:** ingeniero, economista o similar, con adecuada experiencia. **Funciones:** balances y cuentas de resultados. Planes de tesorería y su control. Control de gastos y costes estructurales.
En general, asistirá al Gerente en todo lo referente al área económica de la Empresa, así como en los aspectos de personal (50 personas). El puesto ofrece oportunidades de desarrollo profesional. Remuneración según experiencia y valores aportados. Se considerará participación directa en resultados.

Interesados deben enviar C.V. completo, indicando en el sobre la Ref. 9283, a: GÜPPO/Anuncios. C/Balmes, 18 • 08007 Barcelona

IMPORTANTE GRUPO CONSTRUCTOR INMOBILIARIO DE AMBITO NACIONAL PRECISA

DIRECTOR COMERCIAL

El candidato deberá ser titulado universitario, con amplia experiencia en gestión comercial en Empresa Inmobiliaria de facturación anual en torno a los 8.000 millones.

SE OFRECE:
Condiciones económicas a negociar, según valía y experiencia aportada.

Candidatos enviar curriculum vitae adjuntando fotografía reciente al Apartado de Correos n.º 35.387. 08080. Barcelona. REF.: COMERCIAL.

PARA ANUNCIOS EN ESTA SECCION CONTACTAR CON RAQUEL MARIN - TELEFONO 577 56 42. MADRID.

Empresa con gran prestigio y sólida implantación en el campo de las telecomunicaciones

P R E C I S A

para su delegación en Madrid

INGENIEROS DE TELECOMUNICACIONES

para cubrir los puestos de:

1) JEFE DE DIVISION DEL SERVICIO TECNICO DE RADIOCOMUNICACIONES **Ref. 281 D**

Se responsabilizará de la coordinación, supervisión, formación y seguimiento de toda la actividad desarrollada a nivel de soporte, campo, y asistencia técnica de un equipo altamente cualificado.

Se requiere experiencia previa en el sector de las telecomunicaciones con fuertes conocimientos técnicos en equipos de radiocomunicación, dotes de gestión y dominio de inglés, hablado y escrito.

2) TECNICO DE SOPORTE **Ref. 282 TS**

Será responsable del funcionamiento de uno de nuestros departamentos técnicos de la división de radiocomunicaciones desempeñando una labor fundamentalmente de soporte.

Se requieren conocimientos técnicos en equipos de radiocomunicaciones y buen nivel de inglés, hablado y escrito.

Para ambos puestos se ofrece una retribución según valía, no descartándose ninguna solicitud por motivos económicos.

Los interesados deberán enviar *curriculum vitae* indicando referencia del puesto solicitado al Apartado de Correos 14.537 (Madrid 28080).

Para importante instalación electromecánica de edificación en Barcelona, se necesitan:

JEFES DE OBRA

REQUISITOS:

- Más de 8 años de experiencia en instalaciones electromecánicas, con al menos un proyecto como Jefe de Obra (Eléctrico, Mecánico, HVAC).
- Imprescindible inglés hablado fluidamente y escrito.

Se ofrece:

- Incorporación inmediata en plantilla.
- Interesante remuneración.

Los interesados deberán enviar historial profesional detallado al Apartado de Correos n.° 28.169 de Madrid.

COMPAÑIA MULTINACIONAL

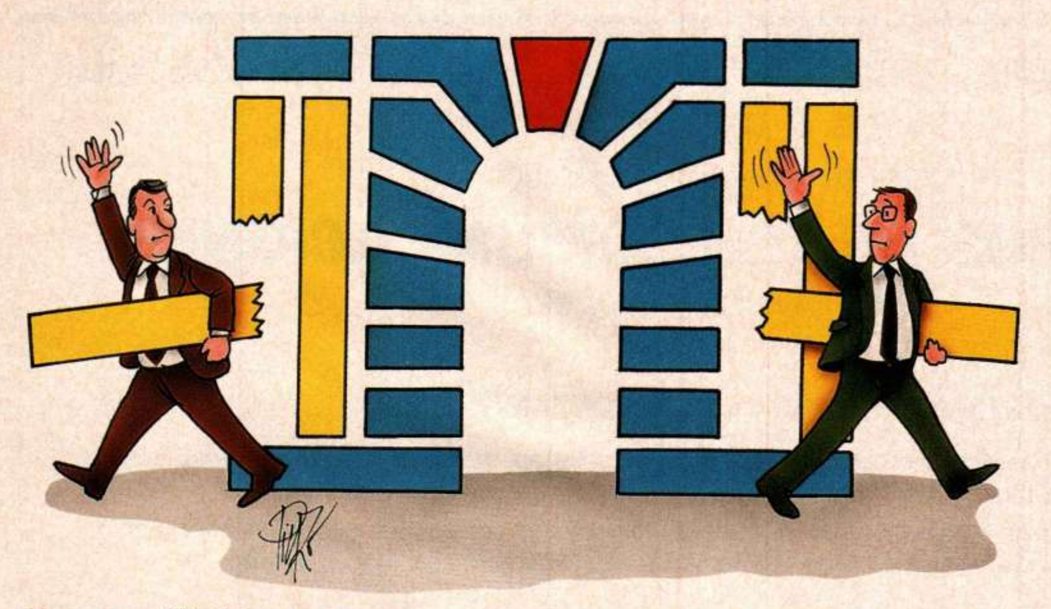
INGENIERO TECNICO

2.600.000 ptas. brutas anuales (sin experiencia)

BUSCAMOS Ingenieros Técnicos Mecánicos o Eléctricos (ICAI, Industriales, Navales, Aeronáuticos, etc.) con conocimientos de PC, como usuario e inglés, que estén interesados en desarrollar el trabajo en el Departamento de Gestión de calidad de nuestra fábrica de Madrid.

OFRECEMOS incorporación a compañía líder en el mercado de equipos industriales, entrenamiento, beneficios sociales y horario continuado.

Rogamos envíen el historial al Apartado n.° 14.735 de MADRID (28080)



Corporación Banesto

VENDER PARA COMPRAR

Los directivos de la Corporación Banesto aseguran que no quieren desprenderse de más empresas. Sin embargo, después de la venta de Petromed y de un paquete minoritario de la aseguradora La Unión y El Fénix, queda concretar el futuro de Tudor y Sniace. **«Aún no hemos decidido lo que se hará con estas empresas, aunque mantenemos conversaciones con varios grupos»,** asegura Arturo Romaní, consejero delegado de la Corporación. Todavía no se sabe qué empresas serán adquiridas en los próximos meses, pero parece que la Corporación que preside Mario Conde realizará alguna operación importante, **«porque cuando vendemos algo lo hacemos con vista a una nueva compra»,** explica Romaní. En su opinión, la situación de la Corporación es similar a la de una película, no a la de una foto, por lo que siempre estará en movimiento.

Después de las adquisiciones realizadas hasta el pasado 3 de septiembre, la Corporación Banesto posee el 53 por ciento de Agromán, el 57 por ciento de Tudor, el 34,5 de Acerinox, el 54,3 por ciento de Asturiana de Zinc, el 48,7 de Sansón, el 50 por ciento de Portland Iberia, el 63,9 de Bodegas AGE, el 28,5 de Urbis y el 29,9 de Carburos Metálicos. Respecto a los futuros resultados de estas empresas, Andoni Eizmendi, director general de la Corporación, comentó que esperan una ligera mejoría para diciembre de 1991, **«excepto en Asturiana de Zinc, que seguirá en pérdidas».**

Arturo Romaní explicó que todavía no se ha realizado la venta de La Unión y El Fénix porque falta la aprobación definitiva de la Dirección General de Seguros y el Ministerio de Economía, por tratarse de una venta superior al 15 por ciento. Esta situación incomoda a la Corporación porque, como manifestó Arturo Romaní, **«no es lo mismo recibir 46.000 millones el 1 de agosto que el 1 de octubre, ya que en el acuerdo de venta no estaban previstos los intereses de demora».** Por lo que respecta al elevado nivel de riesgos que según el Banco de España soportaba la Corporación, el consejero delegado cree que se trata de un problema técnico y no real, **«porque si pidiéramos un crédito a un banco que no fuera Banesto, estamos seguros de que lo obtendríamos sin problemas».**

VENTAS JUGOSAS

Principales magnitudes económicas de la Corporación Banesto comparándolas con las que tuvo Cartisa el 30-6-90, en millones de pesetas

	30-6-91	30-6-90
Cartera de valores	236.373	246.140
Deudores	43.855	18.519
Fondos propios	252.205	256.216
Resul. ventas, otros prod.	17.699	7.403
Margen actividad financ.	15.175	7.155
Resultado explotac.	6.890	5.981
Resultado extraordinario	0	1.845
Resultado antes impuestos	6.890	7.826

Fuente: Banesto

Asland

SUELTA LASTRE

La cementera Asland ha llegado a un preacuerdo con el grupo australiano Bernenill para venderle su filial de gres Pavicsa al precio de una peseta por acción. Tras este último paso la agonía de la empresa ampurdanesa parece haber llegado a su fin, un mes después de que la cementera Asland anunciara la suspensión de pagos y posterior cierre de Pavicsa.

La compañía australiana ha anunciado que piensa despedir a cuarenta empleados de los ciento veinticuatro que hay en Pavicsa. Sin embargo, Fidel Milla, presidente del comité de empresa, ha indicado que **«hasta que no se negocie lo que va a suceder con las indemnizaciones de estos trabajadores, no puede darse por terminada la historia».** De los trabajadores que Bernenill piensa despedir, ocho están en edad de prejubilación.



La empresa australiana afirma que piensa invertir 1.500 millones de pesetas en dos años para reflotar Pavicsa y la fábrica Sire, de Jaén, también comprada a Asland.

Asland, por su parte, ha experimentado un aumento del 8,2 por ciento en sus resultados durante el primer semestre de 1991, alcanzando los 5.072 millones de pesetas. Las cosas no le han ido tan bien a su filial, Asland Cataluña y del Mediterráneo, que ha obtenido 1.443 millones de pesetas de beneficios, un 51,7 por ciento menos que el año anterior.

Brent Walker

MAS DEFICIT El grupo británico de ocio Brent Walker, propietario en España de Puerto Sherry y Acquasherry, no está en dificultades, como parecía en un principio, sino en grandes dificultades. A la cantidad de 45.000 millones de pesetas de pérdidas registradas para 1990 hay que sumarle 20.000 millones más, según una reciente auditoría llevada a cabo por Peat Marwick.

En 1989, sin embargo, las cosas no iban tan mal, ya que la compañía obtuvo unos beneficios de 13.400 millones de pesetas. La crisis, provocada por el fuerte endeudamiento del grupo, proviene, según el nuevo equipo directivo de la compañía, de una fuerte política de inversiones realizada por el antiguo director George Walker a costa de incrementar las deudas.

Ahora, la solución está en renegociar la deuda con los bancos acreedores y, probablemente, en la venta de sus activos inmobiliarios y turísticos, como Puerto Sherry y Acquasherry.

No acaban ahí los problemas. La Oficina de Fraudes británica ha abierto una investigación sobre presuntas irregularidades detectadas en ciertas transacciones del grupo efectuadas en el pasado.



Intervalor-Roux

LA SEDA TRAE COLA La sociedad de valoraciones técnicas Intervalor-Roux ha sido una de las empresas afectadas por la crisis de La Seda de Barcelona. Contratada por la holandesa Akzo para valorar su inmovilizado en España a efectos de seguro, tuvo que abandonar la valoración de la empresa textil, aunque pudo continuar con las otras compañías del grupo Akzo presentes en España.

Intervalor-Roux, presidida por Joan Ripoll, pertenece a la compañía holandesa Troostwijk, líder europea en la especialidad de valoraciones técnicas. Intervalor piensa facturar este año más de 500 millones de pesetas, siendo sus especialidades más importantes la evaluación de patrimonios, las valoraciones a efectos de asociaciones y garantías ante terceros y las valoraciones a efectos de seguros.



Flex no puede dormir tranquilo. El grupo, dedicado a la fabricación y venta de colchones y somieres, redujo sus beneficios de explotación en un 13,2 por ciento en 1990. Este descenso se debió principalmente al aumento de los gastos de personal y de los servicios exteriores.

Campofrío ha obtenido unos beneficios de 1.711 millones de pesetas hasta julio, un 2 por ciento menos que en el mismo período del ejercicio anterior. Sin embargo, la sociedad ha elevado su *cash flow* hasta 2.451 millones, un doce por ciento más que en el primer semestre de 1990.

Catalana de Gas tiene razones para sonreír. En el primer semestre de este año obtuvo unos beneficios de 6.700 millones antes de impuestos. Estos beneficios suponen un incremento del 20,2 por ciento respecto al mismo período del ejercicio anterior.

Koipe se dispara. Los beneficios del grupo aceitero perteneciente a la italiana Ferruzzi, ascendieron a 2.495 millones de pesetas, un 183,2 por ciento más que en el año anterior. Un aumento de las ventas del once por ciento y una cifra de gastos de un 16 por ciento inferior a la de 1990 tienen la culpa del éxito.

Metrovacesa, la inmobiliaria vasca, obtuvo un beneficio neto de 2.513 millones de pesetas hasta el pasado mes de julio, un 42 por ciento más que el año anterior. Además, invirtió 1.266 millones en aumentar su participación en sociedades dedicadas a la explotación de centros comerciales.

Tabacalera sigue siendo noticia. El beneficio neto no consolidado de Tabacalera ascendió a 6.674 millones de pesetas en el primer semestre de este año, un 10,4 por ciento más que en el primer semestre del ejercicio anterior.

González Byass

DE JEREZ A LA RIOJA El grupo jerezano de bebidas alcohólicas González Byass ha decidido aumentar un cuatro por ciento su participación en el capital social de la empresa riojana Bodegas Beronia, un movimiento que le permite ahora controlar el 90 por ciento de la sociedad. La operación, realizada mediante una ampliación de capital, ha supuesto un desembolso de 180 millones de pesetas. Uno de los objetivos de dicha ampliación ha sido acometer nuevas inversiones para mejorar la competitividad de Bodegas Beronia, que cubre el segmento de vinos de alta calidad.
La comercialización de las producciones de González



Byass en La Rioja representa actualmente el 2,3 por ciento de la facturación global del grupo jerezano. En los últimos años Bodegas Beronia ha experimentado una notable transformación de sus instalaciones, duplicando su capital social hasta cifrarlo en 600 millones de pesetas. Además, los planes de ampliación y mejora que ya se contemplan en estas bodegas supondrán una inversión superior a los diez mil millones de pesetas.
Esa mayor presencia de González Byass en Bodegas Beronia forma parte de la estrategia del grupo jerezano para afianzar su posición ante el Mercado Unico Europeo.

Elf Aquitaine, la multinacional francesa del petróleo, ha cerrado el primer semestre de 1991 con un aumento de su facturación del 12,6 por ciento con respecto a las cifras del año anterior. Sus beneficios han crecido en un 6,1 por ciento, llegando hasta los 90 mil millones de pesetas.

Montecatini, la antigua compañía química Montedison perteneciente al grupo Ferruzi, está en horas bajas. Más de 2.000 trabajadores serán despedidos, con lo cual su plantilla de veinte mil personas se verá reducida en un diez por ciento según fuentes sindicales.

Italgas, compañía italiana de gas, lo tiene mucho más claro. Sobre todo en Portugal, donde acaba de obtener dos contratos por un importe de 40 mil millones de pesetas. Italgas encabeza dos consorcios con participación de empresas lusas para instalar y poner en marcha redes de suministro en el centro y sur del país.

Outokumpu

REORGANIZACION La antigua empresa de productos derivados del cobre Ibercobre, hoy Outokumpu Copper, va a reorganizarse para adaptar sus estructuras a las de la compañía matriz, el grupo finlandés Outokumpu, conformándose como un *holding*.
Cada una de las tres divisiones de Outokumpu Copper quedará como empresa independiente y se dedicará a su actividad previa, esto es, la fabricación de tubos, productos planos y trefilería. Además, se creará una sociedad cabecera del grupo que asumirá actividades financieras y tareas industriales para la compra de materias primas y su posterior venta a sus filiales.
En octubre estarán ya terminados los estudios referentes a la nueva organización y rentabilidad de las divisiones de la compañía. Sólo quedará entonces que el Consejo de Administración apruebe el proyecto.

Telefónica

MEJORA ATIPICA
Gracias a la marcha de sus filiales en el exterior y a las plusvalías por la venta de algunas participaciones, el grupo Telefónica obtuvo unos beneficios netos de 63.138 millones de pesetas, un 44,2 por ciento más que en el mismo período del año anterior.
El fuerte incremento de los resultados consolidados, que el grupo presenta por primera vez, obedece a **«la buena marcha de las filiales internacionales, sobre todo en Argentina y Chile y a las plusvalías obtenidas con operaciones**



como la venta de su participación en Telettra», según afirmaron fuentes de Telefónica.
El programa de inversiones de Telefónica se ha traducido en unos gastos financieros de 97.548 millones de pesetas, un 34,7 por ciento más que el año anterior. Semejante carga financiera no se ve con pesimismo en la compañía, ya que se espera conseguir la refinanciación de la deuda a medida que el ritmo de inversiones decrezca.

Los empresarios españoles que intentan hacer negocios en la Unión Soviética nunca habían vivido unas vacaciones tan cortas y tan intensas. De la preocupación por la seguridad de sus colaboradores durante el golpe de Estado pasaron a la desesperanza y a la apertura de nuevas expectativas. Mientras esperan que se despeje la situación, ninguno quiere perder las posiciones ganadas con esfuerzo.

QUIEN HARA NEGOCIOS EN LA NUEVA URSS



Las operaciones de crédito con la Unión Soviética quedan suspendidas como medida precautoria y de carácter provisional, a la espera del desarrollo de los acontecimientos». Los empresarios españoles con intereses en la Unión Soviética, muchos de los cuales habían suspendido sus vacaciones tras las primeras noticias sobre el golpe de Estado en la URSS, confirmaban sus temores al recibir un fax de la Compañía Española de Seguros de Crédito a la Exportación (Cesce) anunciando el cierre de los *grifos* de financiación. El Gobierno español, en coordinación con el resto de los países comunitarios, anuló durante seis días la línea de crédito de 1.500 millones de dólares firmada entre Felipe González y Mijail Gorbachov en octubre de 1990, del que dependen la mayor parte de los proyectos de exportación e inversión española en la Unión Soviética.

Hasta el 26 de agosto, día en que Cesce envió un nuevo fax que «**deja sin efecto esa medida**», los responsables de las empresas españolas que han tratado de hacerse un hueco en el caótico panorama soviético vieron el panorama más negro que nunca. A partir de ahí, con un desarrollo de los acontecimientos que no cesa de ocupar las primeras páginas de la prensa diaria, el pesimismo ha dado paso a la cautela. Pero, a diferencia de lo que ocurría antes del verano, al menos ahora las cosas se mueven.

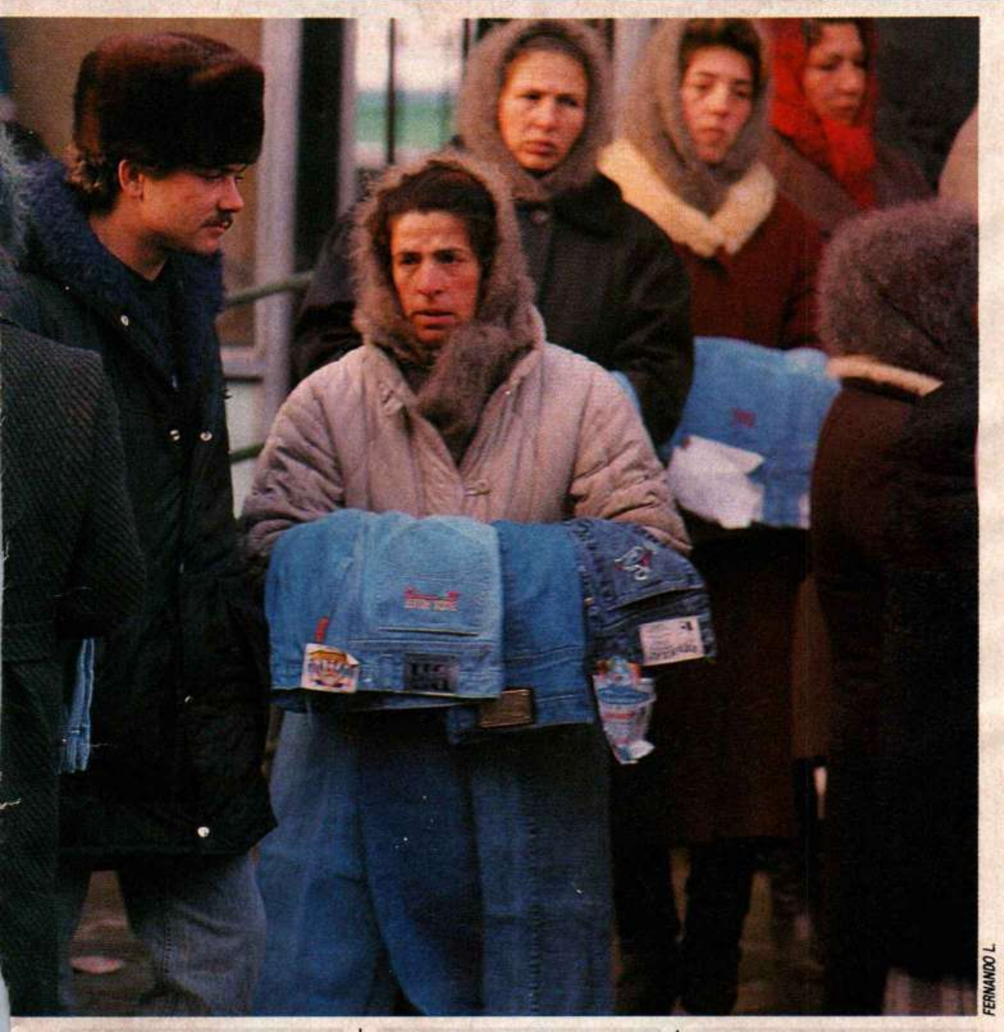
Esos mismos empresarios sabían que, en realidad, el famoso crédito estaba funcionando con cuentagotas. Hasta el momento del golpe de Estado, Cesce había asegurado operaciones por valor de unos 20 millones de dólares, una ínfima parte del total. Según algunas intepretaciones, era la propia Secretaría de Estado de Comercio la que había aconsejado a los bancos y a Cesce extremar la prudencia en la concesión de créditos a los soviéticos, a la vista de la situación de inestabilidad que se vivía en el país de Gorbachov. En total, según los datos oficiales, el total invertido por empresarios españoles en la URSS podría estar entre 6.000 y 7.000 millones de pesetas, aunque sobre el papel los planes son mucho más ambiciosos. Según las fuentes gubernamentales españolas, la marcha *al ralentí* del crédito debía achacarse a la confusión de competencias entre el Vneshkonombank, o banco de comercio exterior de la URSS al que se concedió el crédito, y las autoridades de las diferentes repúblicas y ciudades soviéticas que debían ser las destinatarias últimas. Según una de estas fuentes, «**los soviéticos no llegaron a establecer un reparto definitivo del crédito entre las diferentes repúblicas, y cada lista que nos facilitaban era distinta a la anterior**».

Tensión

Manuel Jalón, consejero delegado de Fabersánitas, vivió momentos de tensión durante los momentos del golpe de Estado. Como parte del programa de instalación en la URSS de plantas *llave en mano* para la fabricación de material médico, la empresa zaragozana tenía a 25 técnicos españoles en Tashkent, en la república de Uzbekistán. «**En los primeros momentos, llegamos a elaborar planes de evacuación a través de la India o de Irán, en avión o incluso en autobús. Pero pronto estuvo claro que los problemas de inseguridad se centraban en Moscú, y al día siguiente se trabajaba con normalidad en**

INVERSIONES EN FRIO

- **Los empresarios prevén dos o tres meses de parón inversor, hasta que la nueva URSS se estabilice.**
- **Poder negociar directamente con las repúblicas bálticas puede agilizar las operaciones comerciales previstas.**
- **Las empresas españolas mantienen sus posiciones e incluso estudian nuevos proyectos de inversión.**
- **En algún caso los problemas técnicos han superado a las trabas burocráticas.**
- **La falta de interlocutores válidos es en este momento el gran problema para las empresas.**



FERNANDO L.

la instalación de la planta». Los directivos de Fabersánitas tuvieron que preocuparse también de sus colaboradores rusos en Moscú, algunos de los cuales se lanzaron a la calle para manifestar su oposición al golpe.

Al final, para Jalón el lado positivo es que **«todo va a quedar más claro»** tras el golpe. El riesgo, a pesar de la confusión política que reina en la antigua Unión Soviética, es la inacción de los empresarios españoles: **«Todos los días recorren la Unión Soviética representantes de empresas coreanas, japonesas o europeas, vendiendo productos y realizando inversiones. La presencia española en la URSS es unas diez veces menos que la italiana, por poner dos casos comparables. Es necesario ponerse a recoger información, y tomar posiciones ya, aunque sea con prudencia».**

Tres meses de plazo

Manuel de Ussia, director general de Cointeco 2000, también se ha quedado sin vacaciones. Las empresas a las que representa en la Unión Soviética, como IBD (Cuétara), Kelme, Sáez Merino, o Ebro Agrícolas, ya han anunciado su intención de seguir adelante con sus proyectos en la URSS, pese a que algunas de ellas habían mostrado signos de cansancio ante la situación de estancamiento antes del verano. Según Ussia, que estaba a punto de viajar a Moscú cuando estalló el golpe, **«van a hacer falta al menos tres meses para que el nuevo Estado comience a funcionar. Ahora es difícil encontrar interlocutores soviéticos, por la situación de efervescencia política».** En su opinión, lo probable es un parón de un mes o mes y medio en las decisiones empresariales, hasta que la situación se aclare. **«Pero la ilusión por seguir adelante sigue viva»**, concluye.

Otras destacadas empresas españolas de los más variados sectores también mantienen sus posiciones de cara al nuevo mercado. José María Serrano, gerente de Kelme, asegura que **«a pesar de los últimos acontecimientos, todo continúa igual y según los plazos previstos para iniciar las obras».** La firma alicantina de calzado deportivo está firmemente convencida de que sus cuatro fábricas de calzado —en Armenia, Moldavia, Bielorrusia y Baskiria—, más otra de complementos en esta última región, pueden ser un éxito. Con todo, un prudente compás de espera se ha abierto para la compañía de los her- ▸▸▸

UN DEFICIT EN DESCENSO

Los pocos y aguerridos empresarios españoles que se decidían a vender sus productos en la Unión Soviética se encontraban hasta ahora, además de con la lejanía física y las peculiaridades de un mercado extraño, con innumerables trabas burocráticas que dificultaban enormemente sus transacciones. Y aunque estos problemas comenzaron a solventarse cuando la *glasnot* y la *perestroika* empezaron a convertirse en moneda corriente en la vieja tierra de los zares, el déficit comercial que España sigue soportando en relación con la URSS es aún estimable.

Con todo, las cifras que la secretaría de Estado de Comercio ofrece hasta el mes de julio son esperanzadoras. En los siete primeros meses del año el déficit español asciende 22.817 millones de pesetas, un cuarenta por ciento menos de los 56.524 millones que soportaba España hasta julio de 1990.

A esta cifra han contribuido un notable descenso de las importaciones —un 54 por ciento— que pasaron de 80.849 a 44.047 millones de pesetas y una escasa disminución de las exportaciones —21.230 millones frente a 24.325 millones— con lo que el saldo negativo se ha aliviado.

El año pasado el déficit alcanzó los 95.962 millones de pesetas y el 71 por ciento de las compras españolas de procedencia soviética tuvo su origen en el petróleo y las importaciones ascendieron, en concreto, a 134.607 millones de pesetas. Por su parte, las ventas a la URSS llegaron a los 38.645 millones. Ambos capítulos descendieron en 1990 y podrían mantenerse en 1991 , según todas las previsiones.

A favor juega la euforia desatada tras haber abortado el golpe de Estado. En contra, las incertidumbres de futuro que provoca la nueva situación.

manos Quiles que, en palabras de Serrano, deberá amoldarse a la nueva situación.

El gerente de Kelme afirma: **«Tendremos que variar nuestros contactos pero eso puede permitirnos mucha mayor agilidad y menor burocracia»**. Al igual que otras empresas españolas, Kelme llevaba varios años rumiando sus inversiones en la Unión Soviética, que con el tiempo podrían llegar a unos 7.000 millones de pesetas. **«Pensamos producir unos diez millones de pares anuales y exportar el veinte por ciento fuera de la URSS»**, apunta Serrano. Tras conocerse la intentona golpista, la compañía alicantina no perdió la calma, creó una *junta permanente de seguimiento* y contactó con sus socios soviéticos. La dirección de Kelme considera que los 150.000 millones de pesetas que el Gobierno español concederá a la URSS, de los cuales sólo han llegado hasta la fecha unos 3.000 millones, pueden ser la clave de las operaciones de las empresas españolas en dicho país. **«Creemos que para mediados de 1993 tendremos todas nuestras fábricas a pleno funcionamiento»**, aseguran.

Un empresario con auténtica devoción por la URSS es Juan Gómez Cuétara, que desde su experiencia en la industria galletera y a través de la compañía International Biscuits Development (IBD) pretende inundar de estos productos toda la URSS. Gómez Cuétara cuenta cómo recibió con gran sorpresa la noticia del *tejerazo* a la soviética, cuando estaba en Costa Rica, aunque en ningún momento perdió la calma.

España en los sesenta

Gómez Cuétara tiene su particular visión de la nación que preside todavía Mijail Gorbachov: **«Desgraciadamente, nada tiene que ver la realidad de la Unión Soviética cuando uno va de turista o cuando uno ve el gran desarrollo de la tecnología espacial en aquel país, con la auténtica realidad del ciudadano de a pie»**. Efectivamente, este empresario español ha podido constatar en sus desplazamientos a la URSS la dura vida del soviético medio, acostumbrado a soportar largas colas para todo a temperaturas nada recomendables para la salud.

«Ese panorama de necesidades insatisfechas nos permite albergar una gran esperanza en el futuro. La galleta, por su larga vida y alto valor energético, puede convertirse en un producto de gran consumo, como lo fue en la España de la década de los sesenta o en la Gran Bretaña del siglo pasado», relata Gómez Cuétara.

Se da la circunstancia de que IBD ha centrado sus inversiones en la República de Rusia y hasta la fecha no ha intentado penetrar en las independizadas repúblicas bálticas. Leningrado, sede central de las operaciones de esta firma galletera, es considerada por Juan Gómez Cuétara como el gran enclave de cara a Occidente, a pesar de que haya traído consigo más dificultades que otros puntos de la URSS.

«No existía un polígono industrial y ha habido que habilitar un almacén que estaba destinado a producir vino y vinagre; eso quizá no era lo ideal pero había que asumir esos inconvenientes», señala el director general de Galletas Cuétara y promotor de IBD. En su opinión, haber invertido en Rusia era más complicado pero, a la larga, menos arriesgado que jugarse los cuartos en cualquier otra república. **«Estuve en la URSS por última vez en febrero y parece que ha pasado casi un siglo»**, comenta Gómez Cuétara.

Sorpresa

Los cambios vertiginosos que se han producido en tan extenso país han sido también asumidos por otras compañías españolas de renombre. Así, Chupa-Chups ha sido otra de las más activas. Su director de la división Internacional, Miguel Otero, confiesa que **«la intentona golpis-**

PIONEROS EN EL ESTE

ENRIQUE BERNAT, presidente de Chupa-Chups, una compañía que hasta la fecha ha tenido más problemas técnicos que trabas burocráticas para invertir en la URSS.

MANUEL SAEZ MERINO, presidente de la firma de tela vaquera, es otro de los empresarios con intereses en la nueva URSS.





MANUEL DE USSIA, director general de Cointeco 2000, afirma que: «Van a hacer falta menos de tres meses para que el nuevo Estado comience a funcionar».



MANUEL GUASCH, presidente de Ebro Agrícolas, también apuesta por continuar con sus proyectos en la nueva Unión Soviética.

PEDRO BALLVE, presidente de Campofrío, está satisfecho con la andadura de su fábrica moscovita.





DIEGO QUILES, vicepresidente de la firma de calzado deportivo Kelme, prevé producir hasta diez millones de pares anuales en las repúblicas soviéticas.

FERNANDO L.

ta nos cogió de sorpresa como a casi todo el mundo; en aquel momento estábamos ya instalando nuestras líneas de producción...».

A pesar de todo el proyecto largamente acariciado por la compañía de Enrique Bernat no ha sufrido ningún parón. **«La atmósfera fue bastante serena, porque nuestro proyecto está basado en parámetros económicos y técnicos más que políticos»**, apunta Otero. La fábrica de Chupa-Chups en Leningrado ya está en marcha y se han invertido dos millones de dólares que serán completados con otros ocho millones, con lo que se podrá multiplicar por cinco la actual producción de cien millones de caramelos anuales.

La compañía reconoce contactos con la república de Ucrania para la apertura de una nueva planta, porque la vocación exportadora de Chupa-Chups, que ya vende fuera el noventa por ciento de su producción, no parece detenerse. Miguel Otero señala que **«hasta la fecha hemos tenido más problemas técnicos que trabas burocráticas»**, recordando ciertas dificultades para poder disponer de la materia prima idónea para fabricar sus dulces productos fuera de España.

Otra empresa alimenticia que había calculado ya los riesgos de invertir en la URSS es Campofrío. La compañía presidida por Pedro Ballvé no parece haber resultado demasiado convulsionada por los acontecimientos recientes. Su consejero delegado, Juan José Guibelalde, reconoce que **«el susto estaba asumido como uno de los riesgos que había que correr, pero la verdad es que nuestra actividad no resultó en absoluto paralizada»**. Desde el uno de enero la fábrica moscovita de Campofrío marcha viento en popa, lo que, según sus responsables, otorga a la compañía española una cierta ventaja con respecto a otras sociedades interesadas en la URSS.

Algunas de éstas, como Recreativos Franco, se han mostrado ya particularmente activas. La empresa de máquinas tragaperras, a través de la sociedad Fortuna, está ya instalada en seis repúblicas y ha efectuado una inversión de unos 150 millones de pesetas.

Parálisis

Los empresarios españoles, siguiendo el ejemplo de sus colegas occidentales, coinciden en que se aproximan unos meses no aptos para cardiacos. La falta de interlocutores, al menos a corto plazo, está paralizando la mayoría de los proyectos de inversión. Los economistas soviéticos y occidentales coinciden en que la crisis política está precipitando a la economía soviética hacia una situación de parálisis. Las necesidades económicas han sido el jarro de agua fría sobre las ansias independentistas: por decisión de los planificadores del antiguo régimen, la economía soviética ha tendido hacia la diversificación regional: las fábricas rusas de televisores necesitan los tubos de vacío lituanos o los componentes electrónicos de Bielorusia, mientras que las fábricas textiles precisan del algodón de Uzbekistán.

La ruptura significaría la pérdida de proveedores y mercados para todas las repúblicas de la Unión, sin contar con la necesidad de resolver problemas como quién va a importar el trigo del Oeste —la URSS o las repúblicas independientes empobrecidas— o quién va a hacerse cargo de los 64.000 millones de dólares a que asciende la deuda externa de la URSS. Las últimas propuestas apuntan hacia una unión económica entre las repúblicas soviéticas y algunos de sus antiguos socios del Comecon, a imagen y semejanza de la Comunidad Europea. Pese a los riesgos, los empresarios occidentales siguen manteniendo el optimismo: aunque la incertidumbre nunca ha sido mayor, lo mismo ocurre con las posibilidades de negocio. ■

J. VELASCO Y L. J. ROSELL

La multinacional norteamericana Texaco quiere aprovechar a conciencia la liberalización en España del sector de carburantes. Después de beneficiarse del régimen especial canario en los últimos años, quiere pisar a fondo en las carreteras peninsulares, Texaco planea ahora una fuerte expansión en la península. El objetivo, es hacerse con el cinco por ciento del mercado en cinco años, aún a costa de congelar los beneficios.

EL ACELERON ESPAÑOL DE TEXACO



En España hay cerca de 3.800 gasolineras, una cifra bastante corta si se compara con las 18.500 que hay en Alemania, las casi 20.000 que hay en el Reino Unido, las 26.000 de Francia o las 33.900 de Italia. La desaparición, ya próxima, del monopolio del negocio gasolinero español ha movilizado a casi todas las grandes multinacionales del sector, que están llenando sus depósitos para inundar con sus surtidores las carreteras hispanas.

Una de ellas es la compañía norteamericana Texaco, que ha iniciado un plan de expansión en España en el que está dispuesto a gastarse 10.000 millones de pesetas. Un plan para cinco años, en los cuales Texaco pretende abrir un centenar de estaciones de servicio.

Madrid y Ciudad Real han sido las provincias pioneras que ya tienen gasolineras con la marca de la estrella, y la reciente compra de los activos de Sinorsa, una compañía de aceites y lubricantes de motor, es la pica que le permitirá expandirse por las carrteras levantinas. Esta ha sido una operación en la que Texaco ha invertido 2.000 millones de pesetas, incluido un programa de mejoras para la fábrica. La adquisición de Sinorsa consolida los planes de expansión de Texaco por todo el Mediterráneo europeo, iniciados con la planta de lubricantes que la empresa norteamericana posee ya en Grecia.

La experiencia canaria

Texaco exporta actualmente a quince países europeos y su facturación en España ha estado en constante crecimiento en los últimos años. De hecho, en 1989 vendió por valor de 7.000 millones de pesetas, al año siguiente, por 8.700, y este año prevé una facturación en España superior a los 10.000 millones de pesetas. No obstante, Texaco acapara el quince por ciento del mercado gasolinero en Canarias, gracias a sus cincuenta estaciones de servicio, implantada en virtud del régimen especial que tiene el archipiélago respecto a la península.

Uno de los problemas a los que tendrá que hacer frente Texaco, al igual que el resto de multinacionales del sector atraídas por el mercado español, es que la red de distribución seguirá en manos de Campsa a partir de 1992. Como afirma un alto ejecutivo de una importante empresa del sector, **«el 1 de enero de 1992 comienza la liberalización, pero no tanto».**

Más producción

Según datos de la patronal de empresas del sector, Aserpetrol, el número de gasolineras podría elevarse en España casi un veinte por ciento. **«En cualquier caso, nuestras previsiones no son a largo plazo; lo que pasa es que tenemos mucha fe en la economía española y creemos que podemos establecernos en toda la península, como ya lo hemos hecho en Canarias»**, asegura a *Actualidad Económica* Arnoldo Quirós, consejero delegado de Texaco. ¿Su objetivo final? Acaparar al menos el cuatro por ciento del mercado español en 1995, a pesar de que tal objetivo tenga un precio: haber congelado el beneficio de la filial española en doscientos millones de pesetas en 1990 y renunciar a resultados positivos en 1991.

Según Quirós, **«la planta que hemos**

UN GIGANTE MUNDIAL **Constituida en 1902 en Estados Unidos, en pleno inicio de la industria del automóvil, Texaco ocupa el quinto puesto en el *ranking* mundial del sector petrolífero, y es la octava empresa más grande de toda la industria norteamericana. En 1990 facturó lo equivalente a más de cuatro billones de pesetas, con un beneficio de casi 150.000 millones y una producción de cien millones de toneladas de productos refinados. Texaco está presente en 150 países de todo el mundo y emplea a 40.000 personas.**

MIILLONES EN CINCO AÑOS PARA ABRIR CIEN GASOLINERAS



GASOLINA A LA ESPAÑOLA

(Número de gasolineras y ventas en millones de litros en España en 1990)

	GASOLINERAS	VENTAS
Barcelona	286	2.100
Madrid	197	1.870
Valencia	170	1.038
Murcia	134	594
Alicante	130	714
Sevilla	126	668
Vizcaya	49	389

Fuente: **Asperpetrol y elaboración propia.**

FERNANDO L.

Arnaldo Quirós, consejero delegado de Texaco España –a la izquierda–, y Patricio de Aguilar, vicepresidente de la compañía

adquirido en Levante es la mejor posible, estratégicamente situada y con una clientela estable en el área de aceites industriales». La capacidad de producción actual de Sinorsa es de 25.000 toneladas al año de aceites industriales y lubricantes para motores, un volumen que la multinacional espera aumentar sustancialmente, **«incluso llegando a una capacidad productiva nominal de 50.000 toneladas en los próximos cuatro años»,** asegura Quirós.

En la comunidad valenciana, Texaco ha abierto recientemente gasolineras en Vinaroz, Mislata, Gandía y Manises, y proyecta también abrir alguna estación en la propia capital valenciana.

Potencial de crecimiento

Después de impulsar al mercado mediterráneo, Texaco desviará su atención a otras regiones de España, como Cataluña, Madrid y el País Vasco, de las que Quirós afirma que tienen un gran potencial de crecimiento. De hecho, las ventas medias anuales de gasolina de una estación de servicio ascienden a unos seis millones de litros y pueden elevarse hasta diez o doce millones. Este es el volumen ideal para las responsables de Texaco, que aseguran que es mucho más rentable para ellos tener pocas gasolineras con mucha capacidad, que lo contrario.

Arnoldo Quirós opina, además, que **«el precio será una manera de competir, además del servicio y la calidad de las estaciones; supongo que sobran algunas gasolineras en españa, pero hay que crear otras muchas».** ■

LUIS JAVIER ROSELL

SURTIDORES A GO GO

La propuesta del ministro de Undustria, Claudio Aranzadi, para reducir a la mitad la distancia mínima entre gasolineras en las carreteras españolas, puede repercutir en la proliferación de estaciones de servicio bajo bandera multinacional a partir del próximo año.

Las multinacionales petroleras han expresado reiteradamente sus quejas ante las autoridades comunitarias, intentando acabar con la, a su juicio, competencia desleal que se obra en España en su contra. Actualmente, la distancia mínima que debe haber entre dos estaciones de servicio es de cinco kilómetros. Existen, además, diversas limitaciones por motivos de seguridad vial que impiden el establecimiento de gasolineras en cualquier ubicación.

Las perspectivas de liberalización han provocado que las grandes multinacionales del sector en el mundo, Texaco incluida, tomen posiciones para entrar con garantías en un mercado con mucho futuro. El gigante petrolífero americano se ha hecho, en concreto, con una superficie de unos 1.600 metros cuadrados destinados a la producción y envasado de los productos y continuará la comercialización de la marca hasta ahora propiedad de Sinorsa, *Arcoil*, incorporando progresivamente las especificaciones para la producción directa de sus propias marcas: *Havoline XI*, *Havoline*, *Ursa* y *Dieseltex*. La patronal del sector, Aserpetrol, cuantifica el incremento en el número de gasolineras a partir del próximo año en cerca del veinte por ciento.

El F.C. Barcelona será uno de los cuatro clubes de fútbol que no tendrán que reconvertirse en sociedades anónimas esta temporada. El vigente campeón ha iniciado la Liga sabedor de que sólo la continuidad de los buenos resultados deportivos traerá buenos resultados económicos. Sin embargo, los cien mil socios parecen ser una almohada suficientemente dura para evitar cualquier imprevisto futuro en la maquinaria financiera deportiva más grande de España.

MAS QUE UN CLUB, UNA EMPRESA

El Fútbol Club Barcelona, campeón vigente de la Liga española de fútbol, celebró el pasado mes de julio una de las asambleas más tranquilas de su historia. La decena de personas que votaron en contra de la memoria de la temporada pasada y del presupuesto de ésta no fueron obstáculo para el paseo triunfal del presidente del Barça, Josep Lluis Núñez, que mostraba orgulloso el campeonato obtenido por el club.

Al socio del Barça le da igual que las secciones hayan arrojado en el último ejercicio un déficit de más de 748 millones de pesetas, o que el número de los propios socios hubiera descendido en tres mil quinientos, hasta poco más de cien mil en total. Lo que realmente le importa al socio del club azulgrana es que el equipo de fútbol gane títulos. «**Me daría igual que el club tuviera quinientos millones de déficit si a cambio obtiene la Copa de Europa**», opina uno de ellos.

Además, este año la directiva presentaba un beneficio neto en la temporada anterior de 26 millones de pesetas, muy por encima de los diecisiete millones de la temporada pasada. La principal causa de este superávit proviene de la venta de activos, en este caso del traspaso y la cesión de jugadores, que sumaron en el ejercicio pasado 588 millones de pesetas, 403 millones más que en la temporada anterior. Para Sixte Cambra, candidato a la presidencia del Barcelona en las elecciones de 1989, estas ventas deben considerarse como extraordinarias, mientras que la directiva considera que son actividades ordinarias. «**El objetivo del Barcelona no es vender jugadores**», añade Cambra.

Por otra parte, el Barça todavía debe firmar el convenio particular con la Liga de Fútbol para documentar los 308 millones de préstamos más intereses que ofreció el Banco Hipotecario para financiar las obras de mejora del Camp Nou para el Mundial de 1982, según señala la memoria del club, auditada por Arthur Andersen. «**Aunque nosotros seamos jurídicamente responsables de la deuda, no la pagamos desde hace tres años y, por lo tanto, no se tiene en cuenta a efectos contables**», indica Núñez. Hoy, la deuda neta contable del Barça es de un catorce por ciento sobre el activo (más de novecientos millones de pesetas).

Sociedades anónimas

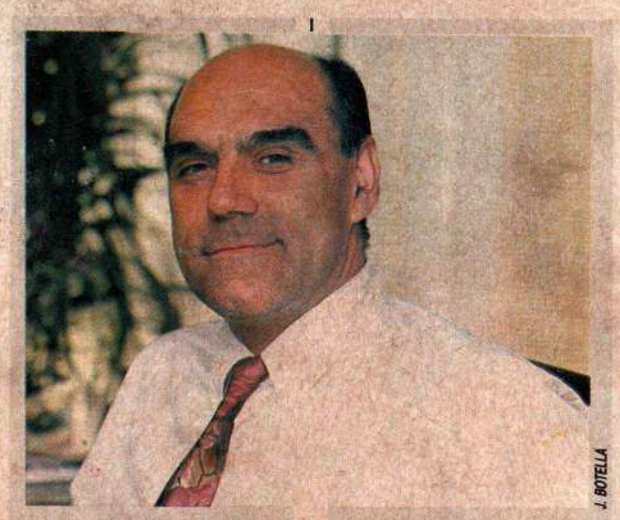
Junto al logro del título liguero, el presidente del Barcelona puede celebrar tranquilamente que la Liga de Fútbol Profesional —donde su influencia es, lógicamente, más que notable— no haya puesto ninguna pega a los resultados económicos del club. Esto ha motivado que el Barcelona, junto al Real Madrid, Osasuna y Athlétic de Bilbao sean los cuatro únicos clubes de fútbol que no están obligados a iniciar este año la reconversión en sociedades anónimas deportivas. El Barcelona seguirá siendo una empresa peculiar, aunque «**con las mismas figuras que las sociedades anónimas: socios, directiva por consejo de administración y presidente**».

Josep Lluis Núñez siempre se ha opuesto a la Ley de Sociedades Anónimas: «**No creo que pueda resolver el problema del fútbol. Que a mí me digan que en el fútbol o en el deporte cabe la sociedad anónima, digo que sí; pero que sea una panacea para resolver el problema del fút-**

BALONCESTO ROJO

Uno de los cánceres del F.C. Barcelona son las secciones, que la temporada pasada presentaron un déficit de 748 millones de pesetas, de los que 224 millones proceden del fútbol base y 196 del baloncesto. Salvador Alemany, presidente de la sección de baloncesto, que cubre cerca del dieciséis por ciento del presupuesto anual azulgrana, espera que llegue el día en que el baloncesto pueda autofinanciarse. El primer paso consistió en decidir jugar los partidos en el Palau Sant Jordi de Montjuic. **«Otro problema es que Banca Catalana, que da la publicidad a las camisetas, paga un sesenta por ciento de lo que desembolsan los mejores mecenas del país. Los 160 millones que pagan en la actualidad pueden convertirse en 250 millones cuando se renueve el contrato»**, añade Alemany.

Para Josep Lluis Núñez, presidente del Barça, el baloncesto pasa por un grave problema inflacionista. **«Creo que los contratos en el baloncesto que está generando la Asociación de Clubes de Baloncesto (ACB) están mal negociados y debe montarse otro sistema. Y si, además, no se generan nuevos recursos, no habrá nada que hacer»**, concluye Núñez.


J. BOTELLA

Salvador Alemany preside la sección blaugrana de baloncesto.



FRIA SOCIEDAD **Josep Lluis Núñez asegura que la sociedad anónima es «una institución muy fría», que el propietario puede vender cuando se canse de ella. Entre los clubes de fútbol profesionales, sólo Barça, Real Madrid, Osasuna y Athlétic de Bilbao no están obligados a transformarse en sociedades anónimas.**

bol, creo que es un error». Para Núñez, **«una sociedad anónima es una institución muy fría, que además el propietario puede vender cuando se canse de ella. Imaginemos, por ejemplo, que Jesús Gil se convierta en el amo del Atlético de Madrid o que Mendoza y veinte más se puedan convertir en los amos del Real Madrid. Los problemas del fútbol serían los mismos, con los mismos gastos»**.

Doce años después

Para contar la reconversión del club desde que llegó a la presidencia del Barça hace doce temporadas, Josep Lluis Núñez compara la situación económica del club en aquella temporada y la actual. Núñez pone como ejemplo el patrimonio del club, que cuando él llegó a la presidencia sumaba trece millones, mientras que ahora es de seiscientos.

La clave de que el Barcelona pueda soportar un presupuesto de 6.300 millones para esta campaña, un catorce por ciento más que en la temporada 1989-90, se debe, para Josep Lluis Núñez, a que el Barcelona se está financiando prácticamente con los recursos atípicos que no generan los socios. **«Estos atípicos tienen que cubrir la inflación que sufre el deporte, cada vez mayor, y que los socios no pueden cubrir»**, añade Núñez. En la temporada 1990-91, los recursos atípicos representaron el 47 por ciento de los ingresos.

Los contratos de televisión, tanto en transmisiones como en publicidad estática, son los que generan la mayor parte de estos recursos. Los contratos firmados hasta ahora con diferentes cadenas, que abarcan desde el 1 de julio de 1988 hasta el mismo día de 1995, suman 4.130 millones de pesetas. Sin embargo, la televisión también comporta, según el presidente del Barcelona, un peligro. **«La gente se ha acostumbrado a ver los partidos por la televisión y a no asistir al estadio. En el momento en que se rompieran estos contratos, no sólo se perderían estos ingresos, sino que sería muy difícil recuperar los de asistencia»**, indica Josep Lluis Núñez.

Para Sixte Cambra, que no considera como atípicos los ingresos por concepto de televisión y publicidad estática, el Barcelona sigue siendo un gigante con cien mil pies, a pesar de la sensible disminución de asociados en los últimos dos años, ocho mil menos. Para Cambra, la causa de este descenso no se debe tanto a la televisión sino a los efectos que supuso el incremento de las cuotas de tarifas de socios en un sesenta por ciento hace dos años, hasta llegar a las cerca de catorce mil pesetas, cifra que se volvió a aumentar esta temporada casi un seis por ciento. **«Aunque, por fortuna, la fidelidad del socio es muy alta»**, añade Sixte Cambra. José Lluis Núñez opina que las cuotas no deben aumentar más que el coste de la vida, aunque insiste en que **«el Barcelona está dando lo mejor a un cien y doscientos por ciento más barato que otros clubes como el Real Madrid, el Atlético de Madrid o el Milan»**. ■



Hay personas, con un estilo de vida muy personal y exclusivo, que en todo lo que les rodea buscan el discreto encanto de lo exclusivo. Algo que en el ALFA 164 alcanza su máxima expresión a través de una línea atractiva, que combina la elegancia más exclusiva con el dinamismo y la seguridad. Una exclusividad que se confirma en el lujo de su interior, diseñado y equipado para que usted disfrute del máximo confort y del placer de conducir. Porque cuando gire la llave de su ALFA 164 descubrirá el auténtico encanto de lo exclusivo. Comenzará a vivir en un mundo de nuevas sensaciones, donde el confort más elevado, unido a la potencia

y elasticidad de sus motores, crean una nueva forma de entender la conducción. Un mundo donde usted podrá disfrutar, en el más absoluto silencio, de la deportividad y la seguridad más exclusiva de ALFA ROMEO. Así es el ALFA 164. Un automóvil diseñado para que usted disfrute del discreto encanto de lo exclusivo.



ALFA: LA PASION DE CONDUCIR.

Corporación Bancaria de España

ATANDO CABOS Francisco Luzón, presidente de la Corporación Bancaria Española, continúa con el diseño de lo que será el mayor banco español por volumen de activos. El pasado 7 de septiembre las juntas generales del Banco Exterior y del Banco de Crédito Industrial aprobaron la absorción de la segunda entidad por la primera. Tras esta operación, que generará unas plusvalías afloradas de 73.657 millones de pesetas, la Corporación Bancaria de España pasará a controlar el 69 por ciento del banco resultante, mientras que el Instituto Nacional de Industria controlará el 5,3 por ciento. Para llevar a cabo la absorción, el Banco Exterior tiene previsto realizar una ampliación de capital de 16.998 millones de pesetas, en la proporción de una por quince gratis. De esta forma se podrá llevar a cabo el canje previsto en el acuerdo de absorción, de seis acciones nuevas del Exterior por cada once acciones del Banco de Crédito Industrial. Fuentes cercanas a la operación no han descartado que la Corporación Bancaria privatice en el futuro un porcentaje de su participación en el Exterior, hasta dejarla en el 51 por ciento.



Pero el diseño de la estructura accionarial de la sociedad no es el único asunto que tiene encima de su mesa Francisco Luzón. El presidente del Exterior está también muy ocupado en definir las áreas de negocio del holding. Así, entre sus planes se encuentra la creación de un merchant banking de nueva creación, al frente del cual estará Luis Escauriaza, hasta ahora presidente del Banco de Crédito Industrial. Además, la Corporación va a aglutinar en el Banco Hipotecario todo el negocio hipotecario de las entidades fusionadas. La financiación a la construcción o adquisición de viviendas supone un volumen de créditos para el conjunto de las entidades fusionadas de 1,9 billones de pesetas, lo que le permite controlar una cuota de mercado del 21 por ciento. Luzón es partidario de seguir este mismo esquema de especialización en otros tipos de negocios, mientras que la red del Exterior y de la Caja Postal tendría una visión mucho más generalista.

Por último, una de la entidades fusionadas, el Instituto de Crédito Oficial (ICO), ha cerrado los seis primeros meses del año con un beneficio de 26.828 millones de pesetas, un 353 por ciento más que en el mismo período del año pasado. Este incremento es consecuencia del aumento del margen financiero, que fue un 101,4 por ciento superior, y de la reducción de su cartera de valores, lo que aminoró las dotaciones. El Instituto transfirió al Estado el pasado mayo todas sus participaciones en los bancos públicos, como consecuencia del proceso de fusión.

LISTO PARA COMPETIR

(Principales magnitudes del Banco Exterior, tras la absorción del BCI, en millones de pesetas a 31-XII-90)

Total activo	3.663.000
Inversión crediticia	2.267.000
Recursos generados	115.000
Beneficio bruto	52.000
Depósito de clientes	1.500.000

Fuente: Banco Exterior

Bolsa

BUENOS TIEMPOS PARA LOS BROKERS En los seis primeros meses de 1991 las sociedades y agencias de valores han ganado más dinero que en todo el ejercicio anterior. Los beneficios hasta junio ascendieron a 15.259 millones de pesetas mientras que 1990 se cerró con unas ganancias de 15.139 millones de pesetas. Por otro lado, el grado de concentración del negocio es cada vez mayor ya que las cinco primeras sociedades mueven el 36,74 del volumen total de lo que se ha intermediado en bolsa. Hace un año esta cifra era del 28,85 por ciento. También se observa la preponderancia de las agencias y sociedades de valores que tienen puesto en bolsa frente a las que no lo tienen. Estos 54 intermediarios miembros de alguna plaza bursátil ganaron 9.398 millones de pesetas mientras que los 79 restantes obtuvieron 5.861 millones.

BBV

UN VERANO PARA RECORDAR El Banco Bilbao Vizcaya captó durante julio el 74 por ciento de los depósitos recibidos por la banca española, tanto la pública como la privada, durante ese mes. Por detrás del banco vasco, que incrementó sus recursos ajenos en 70.500 millones de pesetas, se situó Banesto, que captó 44.900 millones de pesetas; el Exterior, que aumentó sus recursos en 41.700 millones de pesetas,

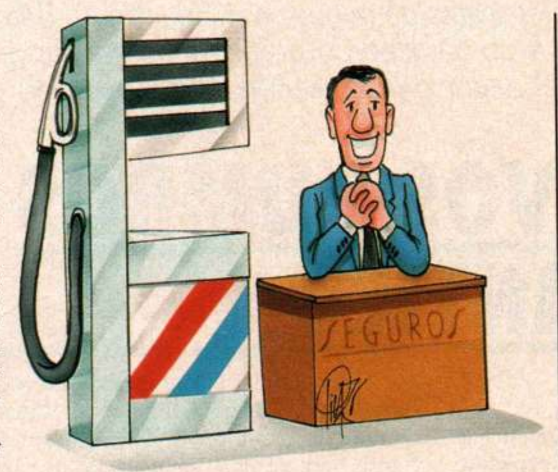


Seguros

ADIOS A LAS BARRERAS

El Gobierno ha aprobado la nueva ley de distribución de seguros, que entrará en vigor el 1 de enero de 1992. La gran novedad del texto es que permite que la comercialización de seguros se realice por canales diferentes a los utilizados hasta ahora, agentes y redes propias de las compañías aseguradoras fundamentalmente. De esta forma, grandes almacenes, bancos e incluso gasolineras podrán suscribir pólizas de seguros de cualquier compañía. Bancos y grandes almacenes ya distribuían seguros antes de la entrada en vigor de la ley, pero hasta el momento tenía que utilizar como intermediarios a una correduría de seguros.

La ley permite también a las aseguradoras vender a través de su red productos diferentes a los seguros. Esto va a posibilitar a estas compañías introducirse en negocios como los créditos hipotecarios o la intermediación bursátil, al igual que sus colegas europeos.



mientras que el Popular lo hizo en 4.400 millones de pesetas. En el otro lado de la balanza se sitúan los otros dos grandes bancos españoles, el Central-Hispano y el Santander, que vieron descender sus depósitos. La entidad cántabra redujo en julio sus recursos ajenos en 21.100 millones de pesetas mientras que el Central y el Hispano perdieron conjuntamente 116.700 millones de pesetas.

Opciones y futuros

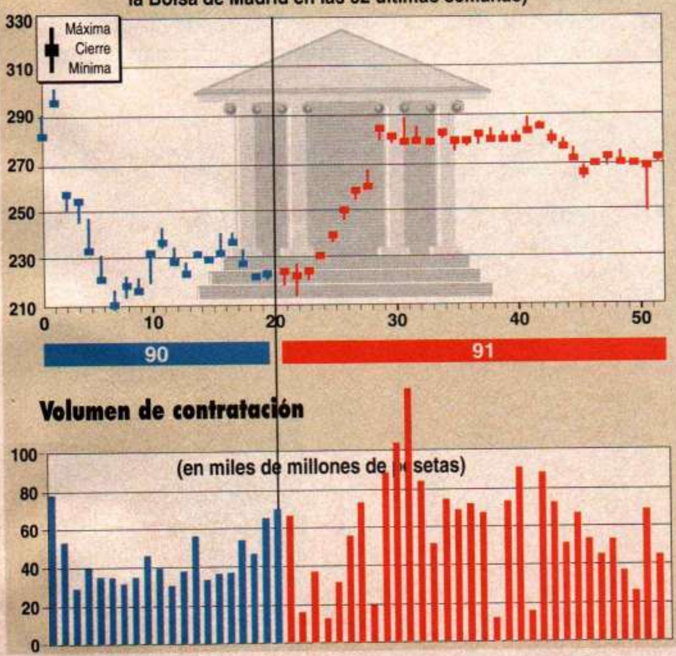
PARA EMPEZAR

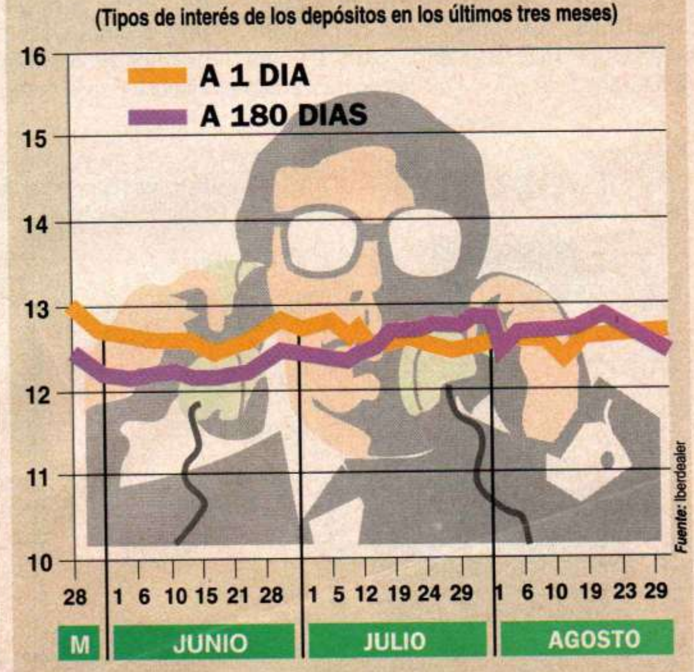
El mercado de opciones y futuros sobre índices bursátiles está más cerca de convertirse en una realidad. La Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV) ha finalizado la elaboración del reglamento que regirá estos productos, de manera que la separación entre los mercados de Madrid y Barcelona será definida. Mofex, con sede en Madrid, negociará opciones y futuros sobre índices bursátiles mientras que Meffsa, situada en Barcelona, se dedicará a opciones y futuros sobre el interbancario y deuda pública. Por otro lado, el reglamento establece tres clases de miembros que operarán en el mercado: los encargados de aportar liquidez, los intermediarios plenos y los que actuarán sólo por cuenta de terceros.

CECA

La Confederación Española de Cajas de Ahorro está mejorando considerablemente los beneficios de este año, ya que durante los seis primeros meses los ha incrementado en un cincuenta por ciento. Desde enero hasta junio ha obtenido 2.663 millones de pesetas de beneficio. A la vez ha reducido el porcentaje de los gastos de explotación en relación al activo patrimonial, pasando del 2,15 por ciento en junio de 1990 al 1,77 al 30 de junio de este año.

En España parece que ha pasado el tiempo de las fusiones bancarias y los continuos rumores sobre ellas. Sin embargo, en Europa no dejan de pensar en ello. **Dredsner Bank AG**, uno de los mayores bancos de Alemania, ha anunciado que pronto firmará un acuerdo de cooperación con la **Banque National de París (BNP)** que incluirá el intercambio de acciones. Los directivos alemanes esperan llegar incluso a hacer *joint venture* de sucursales.





Después de aguantar los embates de la guerra del pasivo, el Banco Atlántico, la «joya» de la Arab Banking Corporation, quiere concentrarse en el desarrollo del negocio internacional y del mercado de capitales.

LOS NUEVOS RUMBOS DEL ATLANTICO

En los manuales se suele decir que el negocio bancario es prudente por naturaleza, y por lo tanto tiende a rehuir toda implicación en avatares políticos o en los grandes *fregados* de las relaciones internacionales. Pero, a veces, las circunstancias se alían para convertir en protagonistas involuntarios a algunas entidades cuyo único deseo es ganar dinero de la manera más discreta y eficaz posible.

Así le ha ocurrido en 1990, y por partida doble, al Banco Atlántico. Primero fue la invasión de Kuwait por las tropas de Sadam Hussein. La Arab Banking Corporation (ABC), sociedad financiera con sede en Bahrein, que controla el 60 por ciento del capital del Atlántico, tenía a mediados del año pasado la mayoría de su capital repartido a partes iguales entre instituciones oficiales de Kuwait, Libia y Abu Dhabi, más otro 25 por ciento colocado entre inversores de la zona. La congelación de fondos kuwaitíes decretada por el Gobierno estadounidense colocó a la ABC y al Banco Atlántico en el punto de mira de Washington. El banco español figuró durante unas semanas en una lista de entidades a las que se pedía información sobre la composición de su accionariado.

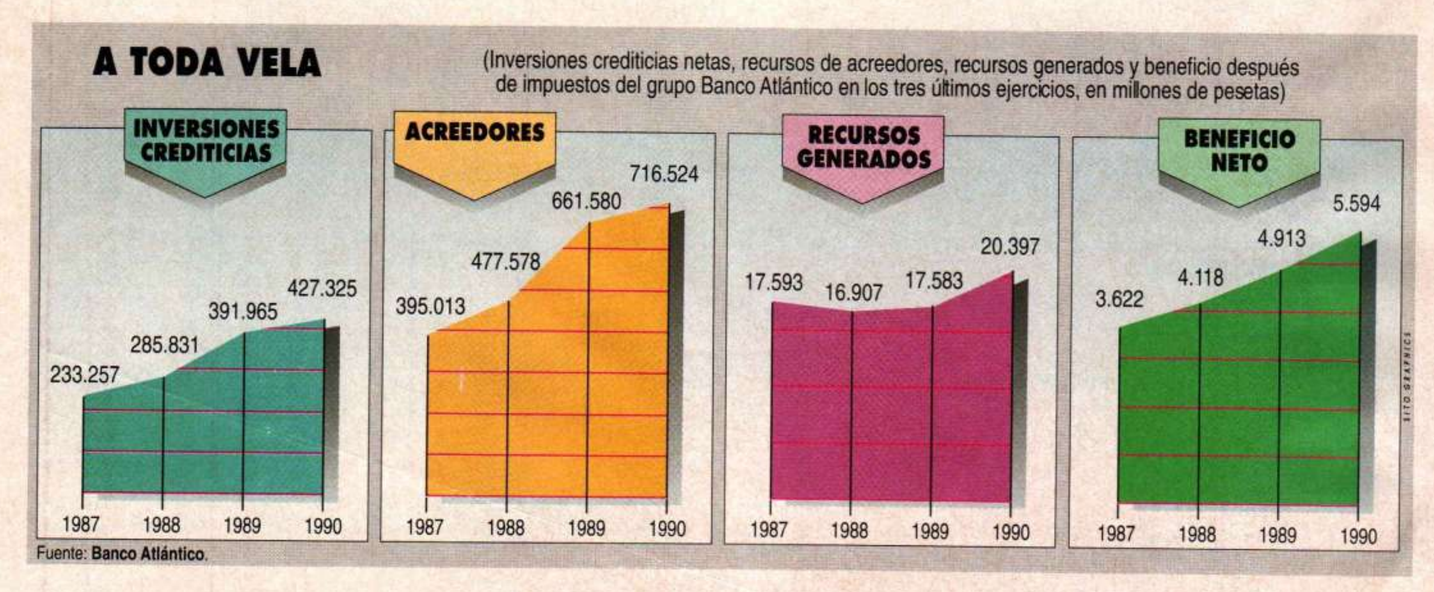
A finales de octubre, cuando todavía proseguía el despliegue militar en la zona del Golfo Pérsico, llegó el segundo sobresalto: el Tribunal Superior de Justicia reconocía a José María Ruiz Mateos el derecho a la reversión del Atlántico, del que Rumasa controlaba en febrero de 1983 el 55,55 por ciento. El *holding* de la abeja había entrado en el banco en 1975, tras adquirir la mayoría a varias familias catalanas. El contencioso está pendiente de un recurso ante el Tribunal Supremo, aunque el asunto no quita el sueño en las altas jerarquías del Atlántico. **«La reversión es imposible, porque ya no se puede volver a la situación de hace casi una década»**, dice José María Chimeno, director general comercial, consejero y el ejecutivo más veterano de la entidad.

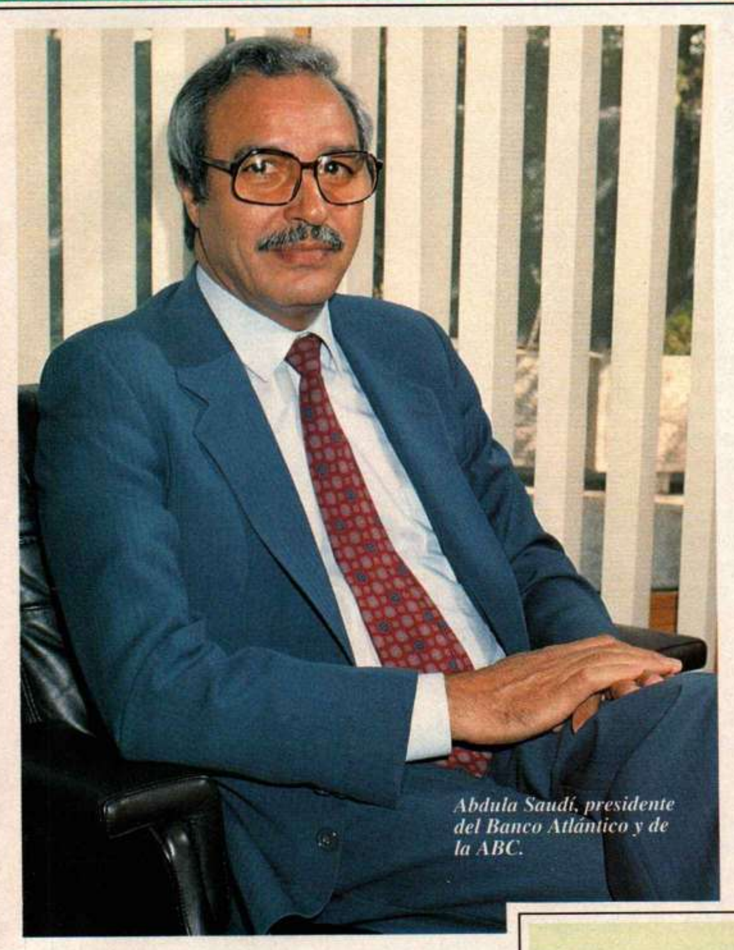
A Chimeno no le falta razón. El Atlántico actual constituye el décimo grupo bancario de España por volumen de activos, 901.041 millones de pesetas al final del último ejercicio. Con vocación internacional y una clientela concentrada en las empresas de tamaño mediano y particulares de nivel medio y alto, su red de 259 oficinas aumenta a un ritmo de ocho o diez anuales. Antonio Sánchez Pedreño, consejero delegado, estima que el nivel óptimo de sucursales con que debe contar el banco en España es de 350, **«al que aspiramos llegar en diez años»**.

El Atlántico tiene una presencia importante en la Costa del Sol, especialmente en Málaga, donde capta el 11,5 por ciento de los depósitos del sector privado. La única filial española del grupo, el Banco de Exportación, tiene 25 oficinas concentradas en la provincia de Valencia.

También el reparto accionarial del banco es muy diferente al de hace ocho años. La ABC, el Banco Exterior y el Banco Arabe Español (Aresbank) presentaron conjuntamente la oferta ganadora cuando llegó la reprivatización del Atlántico, en abril de 1984. Las tres partes todavía mantienen el 84 por ciento del capital, repartido entre la ABC, un veinte por ciento del Exterior y un cuatro por ciento del Aresbank. El Aresbank, también de capital mayoritario árabe, comparte presidente con el Atlántico en la persona de Abdula Saudí. Nacido en Libia, pero con residencia en Bahrein, Abdula Saudí preside igualmente la Arab Banking Corporation.

En 1987 se incorporó un grupo de inversores privados al accionariado, que ac-





Abdula Saudí, presidente del Banco Atlántico y de la ABC.



Antonio Sánchez Pedreño, consejero delegado del Atlántico

tualmente poseen un once por ciento del Atlántico. La relación de accionistas se completa con la aseguradora francesa AGF, que en 1988 tomó otro cinco por ciento. La colaboración con AGF se extiende a la gestora de fondos de pensiones del grupo y a una correduría de seguros que distribuye productos de la compañía gala. En 1990, el volumen de negocio de ambas actividades alcanzó los 1.300 millones de pesetas. Sin embargo, el acuerdo firmado en mayo pasado por AGF con La Unión y el Fénix, que pertenece a Banesto, alterará las relaciones entre la aseguradora y el Atlántico. Como reconoce Abdula Saudí, **«obligará a replantear en el futuro las relaciones con la firma francesa»**.

A por los depósitos

Las características del Atlántico definen su tipo de clientes y el negocio en que se especializa. El setenta por ciento de la actividad doméstica del banco se realiza con empresas, y el resto con particulares. Para este tipo de clientela, la estrategia de la entidad en la guerra del pasivo ha sido la de potenciar sus tres depósitos de alta remuneración –el *Azul*, el *Atlántico* y el *Naranja*– en detrimento de la *supercuenta*, de la que apenas se ha hecho publicidad. Así, mientras que el saldo de cuentas corrientes permaneció invariable entre enero de 1990 y mayo de este año, en torno a 90.000 millones de pesetas, los depósitos han pasado de 70.000 a 148.000 millones de pesetas.

Parece que la táctica ha dado resultado. Según Antonio Sánchez Pedreño, consejero delegado, **«el año pasado nuestros recursos de acreedores aumentaron un 28 por ciento, frente al 14 por ciento de media en el sector»**. Además, el Atlántico puede presumir de contarse entre el escaso número de entidades que han conseguido elevar su margen financiero sobre activos totales medios. El *ratio* del Atlántico subió del 3,74 por ciento, en 1989, hasta el 3,75 por ciento en el último ejercicio, año aciago para la banca a causa de la *guerra* del pasivo. En los datos consolidados, sin embargo, el grupo no ha evitado el *zarpazo* en la diferencia entre ingresos y costes financieros. Con 34.151 millones de pesetas, la proporción frente a los activos me-

VOCACION EXTRANJERA **El plan estratégico del Atlántico quiere reforzar su presencia internacional, con la búsqueda de socios en Europa y el refuerzo de su negocio americano. La agencia de Nueva York ya sobrepasa en movimiento a las operaciones realizadas desde Madrid.**

CON LAS ESPALDAS CUBIERTAS **En el mercado doméstico, el banco se ha enfrentado a la *guerra* del pasivo con un reforzamiento de su oferta de depósitos a corto plazo, estrategia que ha permitido mantener un buen ritmo de aumento del margen financiero y los beneficios.**

dios se queda en el 3,82 por ciento, siete décimas menos que en 1989.

El buen comportamiento del margen financiero y la contención de los gastos de explotación han permitido obtener un incremento del 18,8 por ciento en el resultado neto del banco –5.017 millones de pesetas–, subida muy superior a la registrada en el conjunto del sector. Pero Sánchez Pedreño reconoce que el Atlántico todavía debe luchar contra unos gastos de explotación excesivos, que se comen el 67 por ciento de los resultados típicos del banco. En el capítulo de gastos, la entidad afronta un plan de renovación de las oficinas con un presupuesto de 3.000 millones de pesetas hasta 1994.

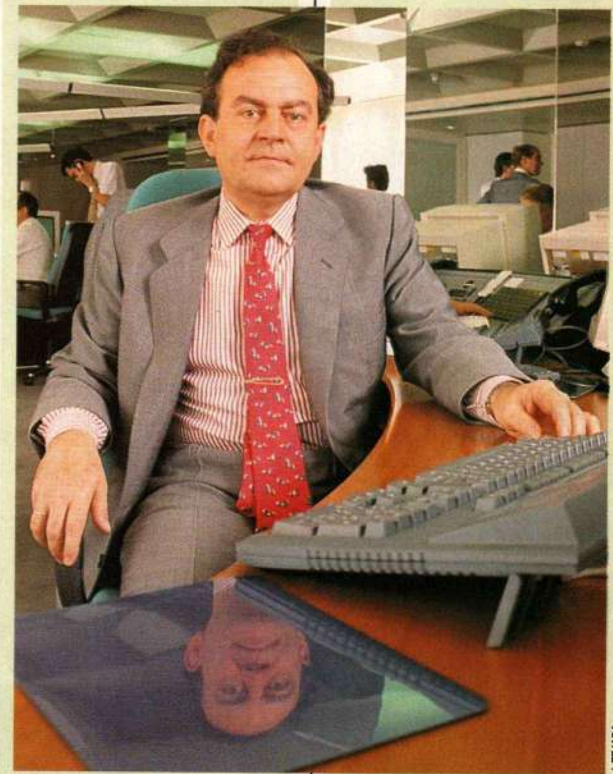
Las cuentas de los seis primeros meses de 1991 muestran una moderación de los beneficios antes de impuestos –3.944 millones de pesetas–, que aumentan un 7,35 por ciento por encima del mismo período de 1990. En un porcentaje similar, algo superior al siete por ciento, ascienden el margen financiero –15.657 millones de pesetas– y los gastos de explotación –12.821 millones–. En cambio, las partidas de provisiones y dotaciones alcanzan 4.273 millones, un 76 por ciento más. El Atlántico también paga el tributo inevitable a la morosidad galopante que padece la banca española.

El futuro inmediato del banco se refleja en el plan estratégico puesto en marcha en 1990, y que llega hasta 1993. La diversificación en nuevas ramas de negocio, así como la potenciación de los mercados de capitales figuran entre los objetivos prioritarios. Pero donde el banco está poniendo toda la carne en el asador es en el negocio internacional.

LAS VENTAJAS DE DIVERSIFICAR

«Cuando la Arab Banking Corporation tomó la mayoría del accionariado, el Atlántico tenía un enfoque demasiado restringido al área comercial», comenta Antonio Sánchez Pedreño, consejero delegado. **«En la nueva época, el banco ha potenciado la desintermediación financiera y el desarrollo de las actividades de mercado de capitales, que constituye una parte esencial del desarrollo estratégico».**

Para reforzar este área, el Atlántico puso en marcha hace un año una sala de negociación que, según sus responsables, fue pionera en España en utilizar la tecnología digital. **«Estamos muy interesados, además, en fomentar la distribución al por menor de productos que generen comisiones»**, dice Augusto Caro, director general financiero. Durante el primer semestre de 1991, el patrimonio de los dos fondos de renta fija del Atlántico pasó de 4.291 a 15.456 millones de pesetas. Está prevista la puesta en marcha de otro fondo de inversión en renta variable.


J. TEJADA

Augusto Caro, director general de Mercado de Capitales.

El Atlántico también está presente en el negocio del *leasing* a través de Interleasing, que con una cartera de inversión de 21.979 millones de pesetas figura entre las diez primeras compañías del sector. Está prevista igualmente la conversión de Ausyco, compañía dedicada hasta ahora a la gestión de cobros, en una empresa de *factoring*. En cuanto al seguro, el Atlántico trabaja hasta ahora con la aseguradora francesa AGF, cuyos productos distribuye a través de una correduría. La colaboración con la compañía gala también abarca el desarrollo de los planes de pensiones. El banco, sin embargo, no participa en ninguna firma bursátil, a pesar de que pretende reforzar el área de la intermediación de valores.

El negocio americano

Joaquín Abós, director general de Internacional, calcula que el Atlántico tramita alrededor del tres por ciento de la balanza de pagos española. En 1990, el Atlántico canalizó un volumen de negocio con países extranjeros de 18.334 millones de dólares (cerca de dos billones de pesetas), contando los créditos documentarios, las remesas documentarias de cheques y las órdenes de pago, tanto por operaciones comerciales como por *clearing* o compensación entre entidades bancarias. En el primer semestre de 1991, la cifra alcanzó los 16.150 millones de dólares, y la agencia de Nueva York superó a la de Madrid en tramitación de pagos.

Nueva York es la cabeza de operaciones de América, área donde el Atlántico tiene otra agencia en Miami, oficinas de representación en Caracas, Bogotá, Santiago de Chile, Buenos Aires y México, y el cien por ciento del Banco Iberoamericano de Panamá. Estudia, además, la apertura de otra oficina en Brasil, iniciar actividades de fideicomiso en México con una casa de valores doméstica, y distribuir por el continente un fondo creado junto con PRS, una sociedad gestora de Florida. El fondo tendrá un patrimonio de cinco millones de dólares, que invertirá en productos de futuros y de arbitrajes.

El Atlántico opera en Nueva York como corresponsal de más de trescientas entidades del continente, incluidos los bancos centrales de Venezuela y la República Dominicana. Además de la labor de *clearing* en los mercados neoyorquinos, presta servicios como la recogida y tramitación de cheques en dólares o la gestión de tesorería. La entidad cubre la costa oeste de Estados Unidos mediante un reciente acuerdo con el First Interstate Bank of California de representación mutua. El Atlántico se ha hecho además con el negocio español del First Interstate, que ha anunciado el cierre de su sucursal madrileña a finales de este año. Es posible que la colaboración con el banco californiano se concrete también en la sucursal que éste mantiene en Hong-Kong.

En Europa, el banco está tejiendo una red de acuerdos con instituciones locales. **«Nunca tendremos presencia operativa en países que sean socios comerciales importantes de España»**, afirma Joaquín Abós. **«Una sola oficina no resuelve los**

OBJETIVO EUROPA

La Arab Banking Corporation cuenta entre sus accionistas originales con el Ministerio de Finanzas de Kuwait, el banco central de Libia y una oficina de inversiones de Abu Dhabi. En junio del año pasado se realizó una ampliación del capital que fue suscrita por inversores privados de Oriente Medio, especialmente de Arabia Saudí. A finales del último ejercicio, los recursos propios de la ABC eran de 1.386 millones de dólares, con unos activos de 20.549 millones de dólares.

Las inversiones de la ABC se extienden por los cinco continentes. Sin embargo, a pesar de que la diversificación es una regla de oro para los propietarios del *holding*, más de la mitad de sus activos están colocados en Europa, continente donde a la presencia española se añade la que mantiene en el Reino Unido, Alemania y Mónaco. Recientemente se constituyó el ABC International Bank, con sede en Londres y que controlará todas las actividades europeas del grupo árabe. El Atlántico es la única entidad excluida del nuevo organigrama. **«El banco londinense realizará actividades al por mayor, mientras que el Atlántico atiende, por tamaño y especialización, a la clientela particular»**, dice Abdula Saudí, presidente de la ABC.

Tras los malos resultados de 1990, Saudí se muestra más esperanzado ante el desarrollo del presente ejercicio. **«Si pudimos sobrevivir a la guerra, todo lo demás no será tan difícil»**, comenta el máximo responsable de la ABC.



La Guerra del Golfo, una mala noticia para la ABC.



J. TEJADA

problemas de nuestros clientes, y es más barato contar con un socio amigo». Por ahora ya se ha firmado un acuerdo con el Berliner Bank, lo que permite al banco germano utilizar la red española y parte de la americana del Atlántico, a cambio de cederle ese derecho en sus oficinas domésticas. El Atlántico negocia asociaciones similares con una entidad francesa y otra italiana, con las que ya está operando a prueba, y con dos británicas, el Clydesdale y el Yorkshire Bank.

La red internacional del Atlántico se completa con una financiera en Suiza, la Bantatlántico Zurich, y con una filial en Gibraltar. La presencia en el peñón se encamina al desarrollo de la banca privada y a la domiciliación de operaciones financieras.

Los buenos resultados en España y la estrategia expansiva en el exterior convierten al Atlántico en la *joya* de la Arab Banking Corporation. En 1990, los activos de la entidad española representaron el 45,2 por ciento del balance del *holding* árabe, y su margen de explotación casi el ochenta por ciento. La colaboración del Atlántico fue vital en un año poco afortunado de la ABC. El grupo perdió, después de impuestos, 70 millones de dólares, cuando en 1989 había conseguido un resultado positivo de 17 millones. El ejercicio estuvo acompañado de una ligera reducción del volumen de activos, y un fuerte aumento de las provisiones por insolvencias, que pasan de 132 a 179 millones de dólares.

EN BUSCA DE ALIANZAS **Joaquín Abós, responsable del área internacional del Atlántico, quiere reforzar el negocio americano y tejer una red de alianzas en Europa similar a la forjada con el Berliner Bank alemán. Entidades francesas, italianas y británicas están en el punto de mira.**

Reacciones adversas

La reducción y las cancelaciones de créditos a los bancos árabes tras estallar la crisis del Golfo Pérsico fue el golpe que tiñó de rojo los números de la ABC. **«No pudimos evitar reacciones adversas del mundo financiero cuando comenzó el conflicto»**, señala Abdula Saudí, presidente del *holding* y del Banco Atlántico, **«a pesar de que teníamos más del noventa por ciento de nuestros activos fuera de Oriente Medio».** ■

J.M.C.

EL OMBLIGO DE MADRID

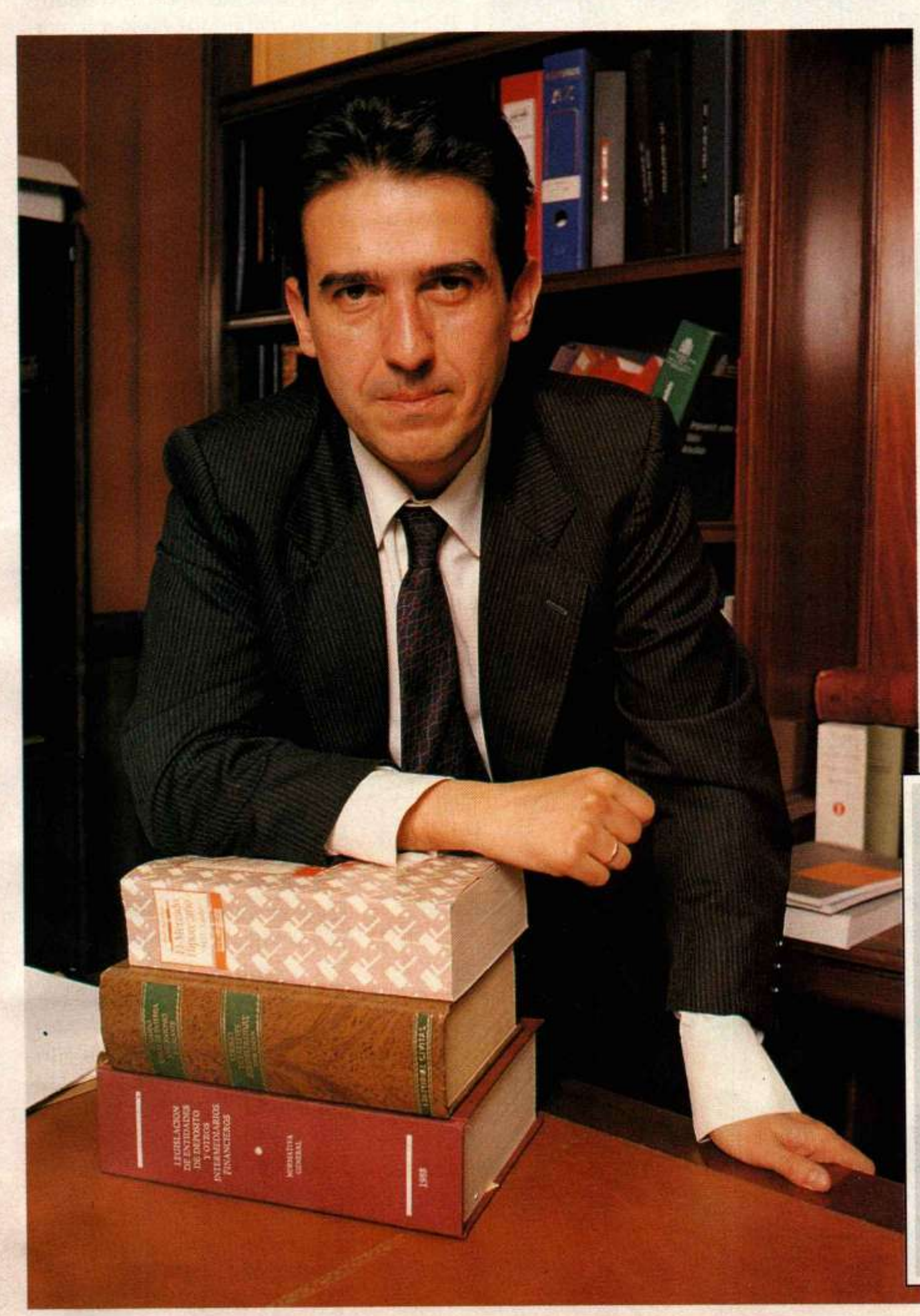
Hay gente que, cuando viaja a Madrid, se aloja en un hotel a dos atascos y tres embotellamientos de su lugar de trabajo.
El Hotel Eurobuilding, en cambio, está ubicado en el norte de Madrid, rodeado de importantes centros comerciales y de ocio.
Y lo mejor de todo, en pleno centro del mundo de los negocios: Paseo de la Castellana, Azca, Torre Picasso, Palacio de Congresos...
Y con rápido acceso al nuevo recinto ferial de IFEMA y al Aeropuerto de Barajas. Cuando tenga prisa, no pierda el norte.
Hotel Eurobuilding.
Nos ponemos en su lugar.



Padre Damián, 23 Telfs.: 457 78 00 - 457 17 00
28036 Madrid Fax: 457 97 29

Gregorio Arranz se enfrenta como técnico jurídico a la tarea de reglamentar un mercado de valores que debe garantizar la transparencia ante la aparición de nuevas formas de contratación.

EL MERCADO SERA MAS TRANSPARENTE



J. A. GARCIA

Gregorio Arranz, subdirector general de Legislación y Política Financiera, es licenciado en derecho y en ciencias económicas por el ICADE, e ingresó hace diez años en el cuerpo de abogados del Estado. Es de los pocos representantes de su cuerpo administrativo y de su generación, o, mejor, su antigüedad, que continúan firmes en su puesto, sin haber cedido a la tentación del paso –más gratificante, por lo menos económicamente– al sector privado.

Su subdirección tiene en estos momentos dos proyectos de ley en fase de trámite, junto con otros ocho reales decretos y cinco órdenes ministeriales. Naturalmente, hoy las leyes se hacen en Madrid, pero con la vista puesta en Bruselas. Gregorio Arranz es jefe de la representación española en los grupos de trabajo que en el Consejo de la Comunidad Europea discuten las directivas sobre servicios de inversión y sobre ofertas públicas de adquisición (OPAS). Asimismo, es miembro del Comité Consultivo Bancario de la Comunidad Europea.

■ **Usted tramitó ya –dentro del paquete de reglamentación de la ley del mercado de valores– el decreto de 1991 sobre información de participaciones y autocarteras significativas. Sin duda, se preparaba así el camino del decreto recién publicado sobre OPAS.**

–Efectivamente. Según esa normativa, todo accionista que llegue a adquirir al menos un 5 por ciento del capital social de una de esas sociedades y en todo caso la propia administración de la empresa ▸▸▸

"Ya están a punto los decretos sobre emisiones y ofertas públicas de venta, así como los que regularán las operaciones especiales bursátiles"

"La Comisión Delegada del Gobierno para Asuntos Económicos podrá eximir de la obligación de lanzar una OPA por razones de interés nacional"

deberá comunicarlo a las autoridades supervisoras, a efectos de la mayor transparencia del mercado y el mejor control de otras obligaciones legales, como las relacionadas con el régimen específico de las OPAS. Igualmente se deben comunicar las adquisiciones que las empresas realicen de sus propias acciones si alcanzan el 1 por ciento del capital social.

¿Puede hacer un resumen sintético del decreto de OPAS?

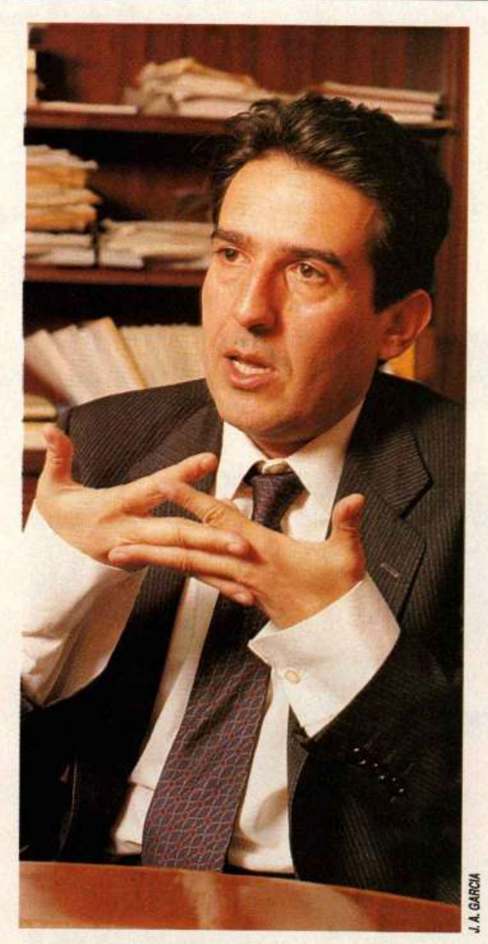
–Aunque es el tercer intento español de regulación de la materia, se trata de una norma que la regula de una forma muy concreta, ajustándola por primera vez al obligado contexto legal: esto es, a la ley del mercado de valores y, al menos en lo fundamental, al proyecto de directiva comunitaria sobre ese tipo de operaciones. El Grupo de Trabajo del Consejo de la Comunidad Europea mantiene ahora ese proyecto en punto muerto, sobre todo porque algunos países como el Reino Unido u Holanda no tienen un interés político excesivo en impulsarlo.

¿Tan controvertida es la materia desde el punto de vista internacional?

–En efecto, los distintos países comunitarios presentan posiciones incluso opuestas con respecto al momento en que deben informar de sus tomas de posición en empresas. La posición española es que debe comunicarse antes del lanzamiento de la OPA. También hay discrepancias sobre las medidas defensivas y el procedimiento.

Parece como si por fin todo el entramado normativo de la reforma del mercado de valores se cerrara en un sistema completo.

–Verdaderamente, lo que importa ahora es contar cuanto antes con otra hornada de decretos ya prácticamente preparados –en estrecha colaboración con la Comisión Nacional del Mercado de Valores– sobre emisiones y ofertas públicas de venta, regulación de los mercados oficiales de futuros y opciones, operaciones especiales bursátiles y, finalmente, anotaciones en cuenta y servicio de compensación y liquidación. Una vez que esos decretos estén ya en marcha, la reforma jurídica del mercado de valores estará prácticamente completa.



J. A. GARCIA

¿Qué aporta concretamente el futuro decreto sobre emisiones y ofertas públicas de venta?

–Regula con detalle los requisitos que debe cumplir una emisión para que pueda ser registrada por la Comisión Nacional del Mercado de Valores: comunicación previa, acuerdo social, folleto e informe de auditoría. Y esa regulación resulta bastante flexible al incluir toda una serie de supuestos en los que esos requisitos o bien no se exigen o bien se exigen de forma temperada, ya sea por la naturaleza del emisor, ya sea por la cuantía, o ya sea, en fin, por otras diversas circunstancias. Se define, por otra parte, qué se entiende por emisión.

¿Cómo valora el decreto sobre los llamados *mercados derivados* –de futuros y opciones–?

–Ese decreto, que también se encuentra en el trámite de consulta al Consejo de Estado y será igualmente aprobado dentro del presente año, cubre una laguna importante de nuestro sistema financiero, ya que estos productos novedosos y sus consiguientes mercados carecían de una regulación española global. El decreto les otorga el carácter oficial además de regularlos, facilitando de este modo la negociación tanto de los mismos productos derivados como la de los productos subyacentes sobre los que operan por derivación.

El decreto sobre operaciones especiales bursátiles, ¿las legitima o, por el contrario, las pone en cuarentena?

–Simplemente, las regulará y con cierto detalle, en plazo que se estima breve una vez haya pasado el trámite del Consejo de Estado. Me refiero a algunos supuestos de operaciones relativas a valores que se pueden realizar fuera del sistema normal de contratación bursátil. Esas operaciones son las llamadas *aplicaciones* –viejas en el mercado– o *tomas de razón* –recientes en el mercado– y las que llama el decreto, creando la terminología y el supuesto legales, *operaciones especiales con contrapartida por cuenta propia.*

¿Se endurecen los requisitos para poder realizar esas discutidas operaciones?

–En cierta forma sí. Se distinguen las *aplicaciones* según se formulen o no públicamente a través de los sistemas de contratación y dentro del horario de mercado. En el caso negativo, los requisitos se endurecen notablemente para garantizar la transparencia. Por ejemplo, comprador y vendedor deben comunicarlo inmediatamente a las sociedades rectoras de las bolsas, para que el mercado no quede al margen. ■

JERONIMO MARTEL

> **“Un nuevo decreto regulará exactamente cuáles son los requisitos legales que deben cumplir las ofertas públicas de venta de títulos”**

> **“Las operaciones especiales deberán ser comunicadas inmediatamente a las sociedades rectoras de las bolsas, para que el mercado no quede al margen”**

Pase un fin de semana en Alemania

Descubra sus bosques, lagos, ríos y montañas. Románticos paisajes, palacios y castillos. Ciudades como Berlín, Hamburgo o Munich. Esto es Alemania. Con 111 vuelos semanales desde España y nuestras atractivas tarifas Superpex y para Jóvenes, está a su alcance. Consulte a su agente de viajes. Alemania, su próxima escapada.

F&L, E 9110



Este hombre ha tenido cinco coches. Ahora por fin tiene un Audi 90.

Hasta ahora, este hombre no sabía lo que representaba un motor de cinco cilindros alimentado a inyección y con encendido electrónico. Ni la potencia de unos motores de vanguardia. Tampoco sabía lo importante que es un amplio y confortable interior a la hora de viajar. O la perfección del mínimo detalle. Ni sabía lo que es

Audi recomienda

Gama Audi 90
Audi 90 2.0 E 115 CV
Audi 90 2.3 E Cat. 133 CV (*)
Audi 90 20 V 160 CV (*)
Audi 90 20 V Cat. 170 CV
Audi 90 20 V quattro® 160 CV (*)
Audi 90 20 V quattro® Cat. 170 CV
* (Sport Pack disponible en estas versiones)

Equipamiento de serie del Audi 90 2.3 20 V quattro® : Motor a inyección. Sistema Procon-ten. A.B.S. Dirección asistida. Aire acondicionado. Auto-Check Control. Cierre centralizado. Espejos retrovisores exteriores térmicos y eléctricos. Elevalunas eléctricos en las cuatro puertas. Tapicería Velours. Asientos anteriores y posteriores con reposacabezas. Asientos delanteros deportivos, el del conductor regulable en altura. Volante y palanca de cambios forrados en cuero. Llantas de aleación 6J × 15. Neumáticos 205/50 VR 15. Spoiler trasero en color carrocería. Faros antiniebla.

Vd. podrá disfrutar de un **Audi 90 2.0 E a partir de 2.930.000 pts PVP recomendado** (IVA y transporte incluidos)

Infórmese de la **Supergarantía,** un servicio opcional que le permite ampliar su garantía hasta 5 años sin límite de kilometraje.

En su concesionario Volkswagen / Audi.



TANDEM DDB NEEDHAM CAMPMANY GUASCH

sentirse realmente seguro al volante gracias al sistema exclusivo de seguridad Procon-ten, a la tracción delantera o a la opción de la tracción total quattro®.

Este hombre no sabía lo que era el placer de conducir con la tecnología más innovadora. Ni con el diseño más avanzado. Ni con el más completo equipamiento de serie. Ahora ya lo sabe.

Audi

A la vanguardia de la técnica



Deuda Pública

SE REACTIVO EL MERCADO La última subasta de Deuda Pública del pasado 29 de agosto fue una buena jornada para los inversores y el Tesoro. Para los primeros, la principal noticia fue la subida de la remuneración en los bonos a tres y cinco años, y en las obligaciones a diez años. Por otro lado, el Tesoro cubrió en gran parte sus necesidades de financiación hasta finales de este ejercicio por la masiva adjudicación de letras a un año, tras haber visto cómo se evaporaba esta posibilidad, al quedar desiertas las dos subastas precedentes.

Las letras mantuvieron el mismo tipo de interés marginal –tipo máximo que se alcanza en la subasta– que en sesiones anteriores, el 12,34 por ciento, pero se adjudicaron por un importe de 527.503 millones de pesetas, una cantidad que es casi seis veces superior a la de las letras que vencían, 103.142 millones de pesetas. Con esta inyección de capital, los responsables del Tesoro cuentan ya con una importante financiación para lo que resta de año. Según medios del mercado, gran parte de las letras fueron adjudicadas entre inversores no residentes, lo que demuestra que la entrada en vigor en agosto del real decreto que agiliza el mecanismo de pago de intereses de la Deuda a los no residentes ha animado bastante a los inversores foráneos.

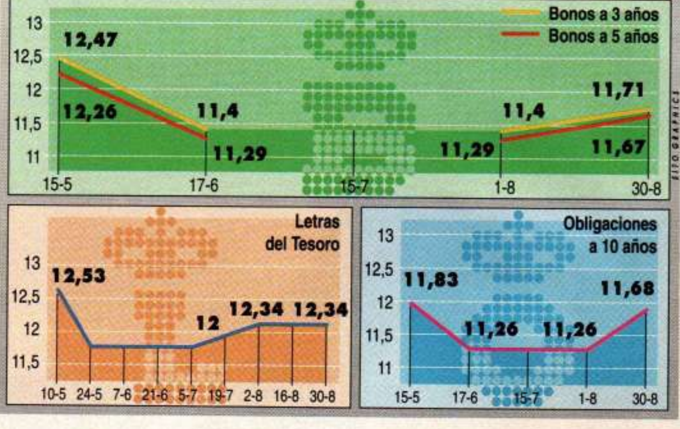
Los bonos a tres años experimentaron una subida de su tipo de interés marginal de 0,31 puntos, por lo que su rentabilidad quedó fijada en el 11,718 por ciento; mientras que la de los bonos a cinco años, quedó en un 11,67 por ciento tras una subida de 0,38 puntos. Por otra parte, las obligaciones a diez años quedaron con una remuneración del 11,68 por ciento, tras experimentar un incremento de 0,42 puntos.

En estas tres subastas, de bonos a tres y cinco años, y de obligaciones a diez años, el Tesoro captó 111.636 millones de pesetas.

Con esta subida de la rentabilidad en las inversiones a largo plazo, el Tesoro vuelve a intentar que se alarguen los plazos de financiación, tal y como sucedía desde principios de este año hasta mayo.

DEUDA, MEJOR A LARGO

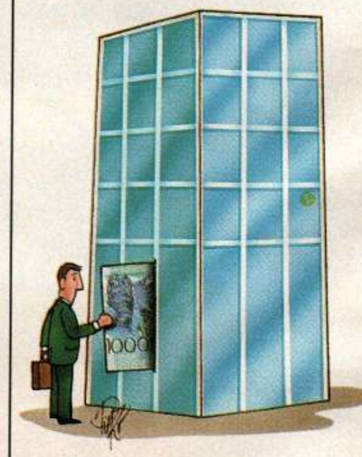
(Ultimos movimientos de los tipos de interés marginal, en porcentaje, de las letras del Tesoro, bonos y obligaciones)



Fondos de inversión inmobiliaria

AMPLIACION DE NEGOCIO Comprar un piso es privilegio de unos pocos. Y si el proyecto de compra se amplía a una finca urbana, un local o una nave, la posibilidad se escapa de las manos de la mayoría de los inversores. Sin embargo, a través de los fondos de inversión inmobiliaria comprar pequeños porcentajes de los inmuebles anteriores estará, dentro de muy poco, al alcance de muchos inversores. El Ministerio de Economía y Hacienda, que en principio sólo proyectaba incluir viviendas en el patrimonio de los fondos de inversión inmobiliaria, ha ampliado el campo de acción de éstos hacia edificios, fincas urbanas, locales y naves.

Así, los ahorradores que consideren atractivo invertir en el sector de la construcción



podrán suscribir participaciones de un fondo de inversión, por un precio que dependerá lógicamente del patrimonio del fondo y del número de participaciones en circulación. Según los expertos, esta nueva modalidad de inversión que está a punto de aparecer en España, deberá tratarse con ventajas fiscales que la hagan competitiva con respecto a otros instrumentos financieros.

Ayuntamiento de Barcelona

LAS OBLIGACIONES DE LA DECADA El Ayuntamiento de Barcelona ha recibido el visto bueno de la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV) para lanzar próximamente una emisión de obligaciones por valor de 7.000 millones de pesetas a un plazo de diez años. Esta emisión es de cupón cero, es decir, los intereses que devengan estos títulos se cobran junto con el nominal una vez vence la emisión, en este caso, dentro de diez años.

Los títulos, que podrán ser adquiridos sin limitaciones a través de intermediarios financieros, no llevan ningún tipo de gastos para el suscriptor. Su rentabilidad será del 12,64 por ciento anual, si se reinvierten todos los intereses. Hay que tener en cuenta también que al ser estos títulos de cupón cero, y cobrarse los intereses y el nominal dentro de diez años, la fiscalidad con que se traten los rendimientos obtenidos puede ser muy diferente al tipo del 25 por ciento actual.



Caja de Madrid

A LA CAZA DE LAS NOMINAS Jaime Terceiro, presidente de la Caja de Madrid, se ha propuesto un objetivo muy claro a largo plazo: superar el millón de nóminas domiciliadas en la entidad madrileña.

Actualmente, Cajamadrid cuenta con 700.000, y para sobrepasar el listón del millón ha iniciado un plan basado, sobre todo, en mayores atractivos para conseguir nuevos clientes y mantener los que ya lo son.

Entre las posibilidades que contarán estos clientes, nuevos o no, está el Servicio Nómina, por el que se facilita un anticipo instantáneo de hasta una mensualidad, se puede conceder un crédito por importe de cinco mensualidades y un seguro de accidentes gratuito con un capital asegurado de millón y medio de pesetas.

Comisiones bancarias

EL GRAN ASALTO Tramitar algún efecto bancario como emitir un cheque, realizar una transferencia, o amortizar un préstamo antes de lo previsto, llega a trastocar, en muchos casos, el saldo bancario a final de mes. Según un estudio realizado por la Unión de Consumidores de España, la UCE, las comisiones bancarias han sufrido subidas que oscilan entre el 100 y 300 por ciento, en el caso de algunas entidades, durante el último año y medio. El estudio, que abarca la información remitida al Banco de España de dieciséis entidades financieras, asegura que la razón del incremento ha sido que los bancos han subido las tarifas mínimas sujetas a comisiones y no la cuantía de las mismas. Por ello, los clientes con menos poder adquisitivo son los que más sufren el asalto ya que, por ejemplo, una transferencia bancaria puede costar lo mismo independientemente de que la cantidad sea 10.000 o 100.000 pesetas. De acuerdo con el estudio, el Banco Santander, el Banco Exterior y BNP son los que más cobran por sus servicios.

Entre los conceptos analizados, uno de los que adquieren mayor interés son los cobros de comisiones en las operaciones de préstamos y que afectan considerablemente a los hipotecarios, ya que normalmente éstos son cuantiosos. Así pues, la UCE recomienda a los consumidores que comparen las tarifas que cobra cada entidad antes de formalizar cualquier operación bancaria.

PARA UNA BUENA ELECCION

(Comisiones cobradas por algunas entidades bancarias por amortización anticipada.)

Central	1%
Exterior	1%
De Sabadell	1%
Caja Madrid	1%
Citibank	2%
La Caixa	2%
Caja Postal	2%
BBV (*)	2,50%
Pastor	2,50%
Banesto	3%
Barclays	3%
Bankinter	3%
Santander	4%

Fuente: Unión de Consumidores de España.
(*) La comisión es del 5 por ciento para préstamos hipotecarios.

Pagarés de Endesa. La Empresa Nacional de Electricidad (Endesa) ha reducido la rentabilidad de sus pagarés a plazo de un año desde el 12,7 por ciento marginal al 12,55. Asimismo, la rentabilidad de los pagarés a tres y seis meses bajará del 12,77 al 12,6 por ciento.

Dividendos de Prima Inmobiliaria La junta de accionistas de Prima Inmobiliaria acordó distribuir a cuenta de los resultados de este ejercicio, un dividendo de 160 pesetas por acción. En el primer semestre de 1991 la compañía inmobiliaria obtuvo unos resultados por actividades ordinarias de 1.083 millones de pesetas.

Cédulas Hipotecarias. El Banco Hipotecario de España abonará el cupón número 9 correspondiente a la emisión de cédulas hipotecarias de octubre de 1986. El pago, que se hará en efectivo a partir del 30 de septiembre, será de 3.562 pesetas por cupón.

Ampliación de Aceprosa. La compañía Aceites y Proteínas ampliará su capital social en 2.088 millones de pesetas. La operación se realizará a través de una emisión de 2.088.780 acciones con un valor nominal de 1.000 pesetas.

Convertibles de Iberdrola II. Los tenedores de las obligaciones emitidas por Iberdrola II el 29 de enero de 1989 podrán convertir sus títulos en acciones hasta el 30 de septiembre. Cada obligación se amortizará con 10.000 pesetas, junto con 666,37 pesetas por intereses devengados. La suscripción de acciones se hará al 115 por ciento de su valor nominal.

Los planes de jubilación que combinan el ahorro con la seguridad siguen ofreciendo el atractivo de su rentabilidad, a pesar de que a partir de 1992 ya no contarán con la deducción fiscal del 10 por ciento en la cuota del IRPF.

INVERSIONES BIEN ABRIGADAS

Las instituciones bancarias siguen siendo, para la mayoría de los consumidores españoles, los lugares más apropiados para contratar productos financieros. Pero cuando al mero ahorro se le quieren añadir fórmulas combinadas, existen otras alternativas. Las compañías de seguros dan la batalla con la comercialización de productos que unen la remuneración de la inversión con un seguro de vida o de invalidez.

La combinación entre un seguro y un plan de ahorro que más éxito está teniendo en el mercado español es la que ofrecen los planes de jubilación. Mediante esta modalidad de inversión, el cliente realiza aportaciones regulares a una cuenta gestionada por la compañía de seguros, que le garantiza un rendimiento determinado anual, acompañado por una rentabilidad estimada superior y por un seguro de vida o de invalidez, según la alternativa elegida. La mayor parte de la aportación del inversor se destina a financiar el plan de ahorro, y el resto representa la prima del seguro que simultáneamente se suscribe. Al término del plazo pactado, el inversor recibe el capital acumulado en su plan de ahorro de una sóla vez o mediante rentas periódicas, según su elección.

El inversor que formaliza un plan de jubilación está aunando buenas dosis de previsión, un elevado grado de seguridad y una reserva de flexibilidad para el caso de que tuviera que disponer del dinero que está invirtiendo.

Liquidez asegurada

Es precisamente esa adaptabilidad y liquidez la que diferencia a los planes de jubilación de los planes de pensiones, la otra gran fórmula que combina el ahorro y el seguro con la vista puesta en el largo plazo. Los planes de pensiones tienen mayores ventajas fiscales (ver apoyo), pero las aportaciones que se efectúan hacia ellos no pueden rescatarse hasta el momento del retiro, o en caso de invalidez del suscriptor.

En los planes de jubilación el dinero invertido está disponible a partir, generalmente, del primer o segundo año. Algunas compañías, como el Grupo Vitalicio, permiten retirar la inversión desde el primer día. Pero es usual que, al menos en los tres primeros años, exista una penalización por el rescate anticipado. Además, por imperativo legal, en el primer año sólo se pueden retirar las primas pagadas —sin ningún rendimiento adicional—, y en el segundo no más del 93 por ciento del valor acumulado por la inversión.

También son flexibles las aportaciones, que pueden aumentarse, disminuirse o interrumpirse a partir de un determinado tiempo de comien-



A TENER EN CUENTA

- **Los planes de jubilación son seguros de vida-ahorro que combinan un seguro de vida, una remuneración elevada y gran liquidez.**
- **La mayor parte de la prima que se aporta se destina a financiar un plan de ahorro, y el resto cubre un seguro de vida o de invalidez.**
- **Las aseguradoras garantizan una rentabilidad anual del plan comprendida entre el 4 y el 6 por ciento. La rentabilidad real estimada para 1991 oscila en torno al 11 por ciento.**
- **A partir de 1992 se suprime la deducción del 10 por ciento en la cuota del IRPF que beneficiaba a los planes de jubilación.**
- **La indemnización a los beneficiarios en caso de muerte del titular del plan es un dato importante para comparar el atractivo de las distintas ofertas.**

zo del plan, según regule cada aseguradora. Cuando se dejan de pagar las cuotas, la compañía sustrae parte de los rendimientos generados por el plan de ahorro para hacer frente al otro componente del producto, el pago de las primas del seguro.

En el momento de acudir a una aseguradora para suscribir un seguro de vida-ahorro, el inversor debe decidir el plazo al que desea suscribirlo, así como la prima inicial que desea aportar, la periodicidad del pago —la cantidad se determina con base anual, aunque su pago puede distribuirse en varias cuotas al año— y la parte que irá destinada al ahorro y al seguro. El plazo medio de los planes que se contratan suele oscilar en torno a los quince años, si bien es frecuente que los inversores retiren su capital anticipadamente. En cuanto a la prima, hay que tener en cuenta que la cantidad aumenta cada año en un porcentaje establecido —un cinco o un diez por ciento en casi todos los casos—, de modo que el paso de la inflación no recorte el rendimiento del plan. ▸▸▸





Junto a la prima, también aumenta en igual proporción y cada año el capital garantizado por la compañía al inversor al término del plazo.

Desde el 4 por ciento

Las aseguradoras tienen la obligación de garantizar un rendimiento mínimo al plan de ahorro que esté comprendido entre el 4 y el 6 por ciento anual. La mayor parte de las ofertas ofrecen el 6 por ciento, si bien entre las alternativas reflejadas en el cuadro adjunto, los planes de Ascat —la aseguradora de la Caja de Cataluña— y de Aurora Polar se quedan en el 5 por ciento.

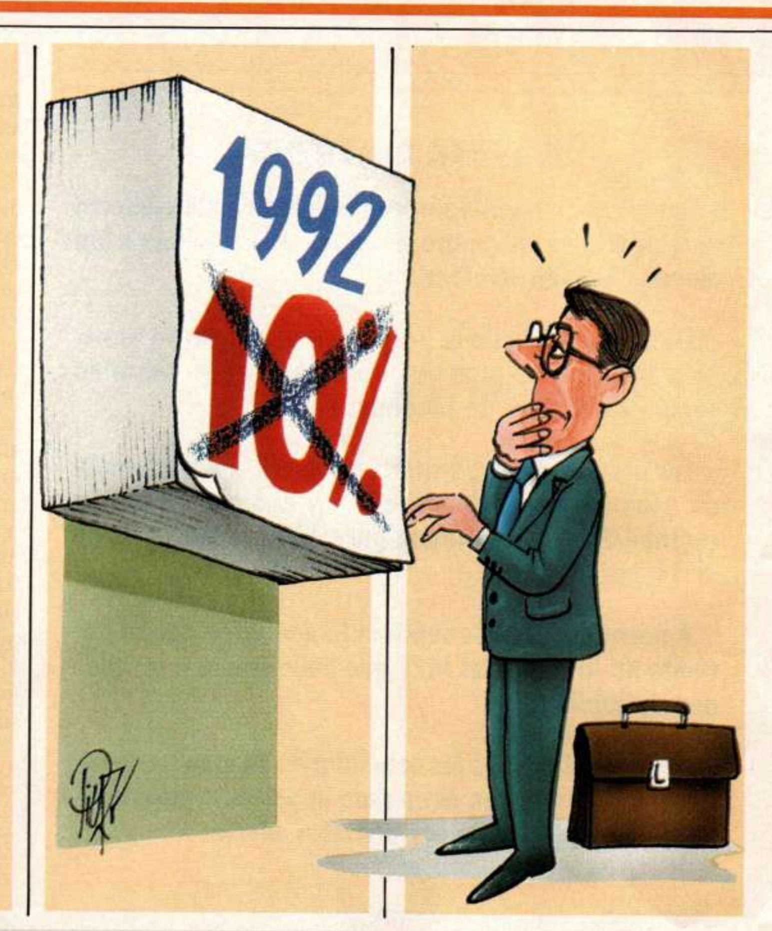
La ley permite también garantizar rentabilidades superiores mediante una nota técnica emitida por la Dirección General de Seguros, que garantiza que las inversiones de la compañía están afectas a operaciones de renta fija y, por tanto, tienen asegurado un rendimiento determinado. Así ocurre, por ejemplo, con el plan *Optimizer Red* de British Life. Aunque su interés base garantizado es el 4 por ciento, la aseguradora garantiza para 1991 un rendimiento del 10,5 por ciento. El plan *Futuro 2002* de Aurora Polar fija la cota en el 8 por ciento. Estas cifras representan compromisos concretos de la gestora del plan con cada suscriptor, aunque no significa que a la postre los resultados sean más ventajosos que los de sus competidores.

Junto al rendimiento garantizado, los titulares de un plan de jubilación reciben el 90 por ciento de los beneficios generados al invertir las primas que pagan cada año. Dependerá, por tanto, de la pericia gestora de la aseguradora la cantidad que se vaya acumulando en la cuenta de cada cliente. Estas inversiones suelen centrarse en valores de renta fija o deuda pública, con participaciones mínimas en la renta variable, área que lleva aparejada mayores riesgos.

En 1990, los rendimientos obtenidos por las ofertas de vida-ahorro a plazo que apa-

ADIOS A LAS DEDUCCIONES

Dado que la suscripción de un plan de jubilación lleva añadido un componente de riesgo, al incluir un seguro de vida, el inversor tiene derecho a deducir un 10 por ciento de las primas pagadas en la cuota de su declaración del Impuesto sobre la Renta. Esta deducción es aplicable siempre que se mantenga la inversión durante diez años; en caso contrario hay que devolver a Hacienda todas las cantidades dejadas de pagar. Sin embargo, esta ventaja desaparece este mismo año. La nueva ley del IRPF, que entrará en vigor para el ejercicio de 1992, suprimió este incentivo fiscal, al tiempo que modificó las condiciones de deducción por las aportaciones a los planes de pensiones. Desde el próximo año, los suscriptores de este ahorro *cautivo has-*



PLANES CON INTERES

(Entidades aseguradoras y planes de jubilación con la rentabilidad obtenida en 1990, y rentabilidades garantizadas y estimadas para 1991, en porcentaje)

Aseguradora	Nombre del producto	Rent. 1990	Rent. garant. 1991	Rent. estimada 1991
Bilbao	Plan de Jubilación Revalorizable	12,25	6	11,5
La Estrella	Cuentaestrella	12,1	6	12
UAP	Plan de Jubilación Individual	12	6	12
Aurora Polar	Seguro Universal 2001	10,5	5	10,5
Winthertur	Plan de Jubilación	10	6	9,5
Caser	Previcaser Jubilación	12,42	6	11
Vitalicio	Plan 5 Jubilación	11,04	6	10
Ascat	Plan de Jubilación Garantizado	9,5	5	10,5
Zurich	Plan de Jubilación Compact	11,25	6	11,25
U. y Fénix	Fénix Jubilación	12,22	6	13
Mapfre	Plan Sistemático de	12,14	6	N.D.
Plus Ultra	Cuenta Ahorro 10	12,8	6	N.D.
Santa Lucía	Plan de Jubilación 6000	11	6	11
AGF	Futuro 2002	10,5	8 (1)	10
British Life	Optimizer Red	14,1	10,5 (2)	13,4 (3)

(1) 5% de interés técnico más 3% de participación en beneficios. (2) 4% de interés técnico. (3) Rentabilidad calculada al término del primer semestre.

Fuente: Compañías aseguradoras.

ta el momento del retiro pueden desgravar hasta 750.000 pesetas en la base, pero se suprime igualmente toda deducción en la cuota del impuesto.

En el sector asegurador se ha creado un ambiente de alarma ante la supresión de los incentivos a los planes de jubilación. **«Es cierto que el tema preocupa»**, dice Ernesto Casas, del área de Seguros de Vida de Winterthur, **«pero la repercusión no será muy drástica puesto que las cantidades que se invierten en los planes de ahorro no son muy elevadas»**. Según Javier Huelin, director general adjunto de la compañía UAP, **«la inversión media anual en este tipo de productos ronda las 120.000 o las 140.000 pesetas»**. Lo que significa, actualmente, una deducción de 12.000 o 14.000 pesetas en la cuota. Cantidades que, según los expertos, no siempre son el motivo fundamental para contratar un plan, y cuya eliminación no retraerá a muchos clientes.

recen en el cuadro oscilaron entre el 9,5 por ciento del *Plan de Jubilación Garantizado* de Ascat, hasta el 14,1 por ciento del *Optimizer Red*, aunque la mayoría de ellos obtuvo algo más del 12 por ciento. Este año no verá rendimientos tan elevados, a juzgar por las estimaciones de rentabilidad que ofrecen las compañías. La media se sitúa en el 11 por ciento, y tan sólo en casos determinados, como Ascat o La Unión y el Fénix, la previsión supera al rendimiento registrado en 1990.

Rentabilidad incierta

A la hora de la verdad, el inversor sólo se puede fiar de la rentabilidad que le garantiza la aseguradora, y no de la estimada. Las compañías disponen de tablas en las que, según las características del cliente y del plan que quiere contratar, se determina la cantidad garantizada que recibirá. Es conveniente también contrastar los rendimientos que obtuvieron las inversiones gestionadas por esa gestora en los años precedentes. Sin olvidar que, sea cual sea la rentabilidad estimada, no hay ninguna seguridad de que ésta se consiga finalmente. La evolución imprevisible de los mercados financieros puede llevar al traste las más optimistas previsiones. Por esta razón, es difícil contrastar a largo plazo las distintas ofertas que existen en este producto. Las cifras que ofrecen las compañías difieren a veces sin expulsión lógica.

Otro dato importante para comparar el atractivo de cada alternativa es la indemnización a los beneficiarios en caso de muerte del suscriptor. Por regla general, muchos planes de jubilación entregan las primas pagadas hasta el momento por el fallecido, más los rendimientos generados.

Existen, sin embargo, otros métodos de indemnización. En el *Plan Sistemático de Jubilación* de Mapfre, por ejemplo, el beneficiario recibe también todas las primas que al titular le quedaban por pagar hasta el período contratado. Ascat, por su parte, entrega las aportaciones efectuadas incrementadas en el interés técnico garantizado con un capital adicional de 100.000 pesetas. La aseguradora Zurich tiene establecido un capital 2,5 veces superior al capital inicial de jubilación elegido, más las primas netas de jubilación que se hayan abonado con sus participaciones en beneficios respectivas.

Algunas aseguradoras comercializan planes de jubilación que incluyen además un seguro de invalidez a favor del suscriptor. De las primas aportadas se destina una parte mayor a cubrir riesgos, en detrimento del plan de ahorro. A esta modalidad pertenece el *Plan Personal de Jubilación Revalorizable* de Seguros Bilbao. En caso de invalidez, entrega al cliente una renta hasta la finalización del plan que había contratado, le exime del pago de las primas durante ese período y le abona el capital garantizado y los beneficios distribuidos en el momento de finalización del plan. ■

J. M. C.

C A L I B

INGENIERIA ALEMANA POR EXCELENCIA

Pasión deportiva, atracción, perfiladas líneas que hablan de lo que es capaz…

Es el Calibra, el nuevo coupé de Opel.

Frontal de pura sangre, revolucionarios faros elipsoidales, spoilers integrados. Para alcanzar un extraordinario coeficiente aerodinámico Cx de 0'26, todo un récord mundial.

Tracción delantera o 4× 4. Motores







* Precio recomendado por el fabricante (Península y Baleares). Transporte, IVA y gastos de pre-entrega incluidos. Cuente, además, con las excelentes condiciones de Financiación y Leasing ofrecidas por Opel Credit, Opel Leasing y Opel Renting.

R A

by Opel

CALIBRA

siempre con catalizador de 3 vías, para ser deportivos también con el medio ambiente. Hasta 150 CV. de potencia, 16 válvulas e inyección electrónica, gasolina sin plomo exclusivamente.

Opel Calibra.

Nunca un coupé alemán tuvo un equipamiento tan completo: todas sus versiones incluyen como equipamiento de serie dirección asistida, llantas de aleación, frenos de disco delanteros y traseros, elevalunas eléctricos, cerradura centralizada, radio-cassette estéreo, alarma antirrobo, check control, aire acondicionado y por supuesto ABS.

Un coupé que conjuga todos los logros de la ingeniería alemana, el más espectacular diseño y el máximo equipamiento de serie.

Calibra, by Opel

MODELO	POTENCIA	P.V.P.
CALIBRA 2.0 i	115 CV.	3.047.000
CALIBRA 2.0 i 16 v.	150 CV.	3.617.000
CALIBRA 4× 4 2.0 i 16 v.	150 CV.	4.092.000



la clave



Turismo

MAS POR MENOS El turismo español ha vivido, en los últimos años, un proceso de estancamiento debido a la crisis que azota el sector. Sin embargo, de los complejos a medio terminar por falta de dinero y expectativas, en algunas zonas turísticas se ha pasado este verano a una frenética actividad. En las islas Canarias, por ejemplo, en cuestión de semanas, el estancamiento de mayo y junio dio paso a la reapertura de alojamientos en los que ya ni se pensaba y a la caza y captura del coche de alquiler y la cama que, dada la inesperada afluencia de turistas, se habían convertido en bienes difíciles de encontrar.

El archipiélago canario no ha sido el único en batir récords de ocupación. El *overbooking* –exceso en las ventas en espera de cancelaciones– ha sido la norma habitual en los hoteles y medios de transporte, sobre todo en la Costa Brava catalana. El aeropuerto mallorquín de Son Sant Joan, por ejemplo, ha registrado el mayor tráfico de su historia, 1,9 millones de personas en tránsito.

Con todo, la ruptura de la tendencia descendente de los dos últimos años no ha servido para tranquilizar a los empresarios del sector, que esperan una nueva caída para este mismo mes. La bonanza, que no es general, puede durar poco si no se acometen con urgencia las medidas que se vienen propugnando desde que comenzó la crisis. España necesita –tal como se ha expresado por expertos, desde la CEOE hasta el *Libro Blanco* elaborado por la Administración– recuperar los índices de calidad perdidos, con una oferta especializada, diversificada y acorde con la demanda actual.

La crisis política de Yugoslavia y el descenso de afluencia a otras zonas consideradas poco estables en la actualidad, como el Oriente Medio, han hecho posible que las miradas de ingleses, franceses e italianos, fundamentalmente, se volvieran otra vez hacia España. Sin embargo, esta coyuntura puede ser pasajera. Además, los ingresos por turismo en dólares no se han correspondido con la afluencia de visitantes. Una de las razones que explican este hecho es la bajada de precios llevada a cabo en algunas zonas como medida de atracción para los turistas. Otra es el cambio en los hábitos y el tipo de visitantes, que gastan cada vez menos en nuestro país y prefieren el apartamento con supermercado cerca a internarse en el comercio y la restauración autóctonos.

Los últimos datos lo confirman: mientras las entradas de visitantes crecieron un 4,9 por ciento respecto al mismo mes de 1990, los ingresos en dólares crecieron un 2,4 por ciento hasta julio y, en pesetas, un 1,1 por ciento, según la Secretaría General de Turismo.

RECUPERACION A pesar de que 1991 será mejor año para el sector turístico que los dos anteriores, los empresarios están convencidos de que sigue siendo urgente la puesta en marcha de un plan de reestructuración del sector que adecúe la oferta a las necesidades de la demanda.

Laboral

TRABAJO, PENDIENTE La principal tarea del Gobierno en el reinicio de su actividad se centra estos días en la elaboración de los Presupuestos Generales del Estado para 1992, pero algunos ministerios tienen sus propias e importantes tareas pendientes. Es el caso del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, que tiene que afrontar la reforma de las modalidades de contratación laboral, la formación profesional, la reforma del Instituto Nacional de Empleo (INEM) y abordar de una vez por todas la controvertida ley de huelga. Todo ello en el contexto de una negociación social bastante maltrecha tras el fracaso del Pacto Social de Progreso. De todas formas, con o sin el apoyo sindical, parece que la decisión del ministro, Luis Martínez Noval, es la de llevar a cabo las medidas previstas en su gabinete.

Hacienda

LA AGENCIA TRIBUTARIA SE AUTOFINANCIARA Según el Ministerio de Economía y Hacienda, la Agencia Estatal de la Administración Tributaria, que se prevé entre en funcionamiento el 1 de octubre de este año, podría obtener unos veinte mil millones de pesetas de ingresos propios durante 1992, lo que equivaldría al diez por ciento de la recaudación que espera conseguir en sus inspecciones. Esta cantidad constituirá una de sus fuentes principales de financiación y será fijada en la próxima ley de Presupuestos. Por el momento, se preparan los instrumentos legislativos que darán vida a la Agencia Tributaria, que contará con siete direcciones generales, dos de las cuales serán de nueva creación: la encargada del personal y la dedicada a la gestión económica y contable interna.

Alquileres

LA VIVIENDA SIGUE IGUAL En vivienda hay *decreto Boyer* para rato. Al menos hasta mediados del próximo año –1992 una vez más– no entrará en vigor la nueva ley de Arrendamientos Urbanos. Mientras, y hasta que, a principios de ese mismo año, entre en vigor la primera medida que favorece fiscalmente a los inquilinos, todo seguirá casi igual para el once por ciento de las familias españolas, que son las que viven de alquiler. Casi igual porque, al vencimiento, los contratos contemplados por el decreto que nació para reactivar la construcción en 1985 suben y casi nunca lo hacen respetando el Indice de Precios al Consumo (IPC). La nueva ley tratará de consensuar intereses para contentar a todas las partes, ya que se trata tanto, y sobre todo, de proteger a las familias como de facilitar una salida a aquellos propietarios que ven cómo sus pisos o locales son ocupados sin que ellos perciban un beneficio razonable por ello.



Con unos presupuestos pendientes y la concertación en punto casi muerto, los alquileres –asunto delicado por sus repercusiones sociales– tendrán que esperar, ya que el Gobierno no está dispuesto a dar un patinazo similar al del catastro. Eso sí, desde la Administración siguen insistiendo en lo bajo que resulta el precio medio de los alquileres. No se lo cree nadie.

Yugoslavia

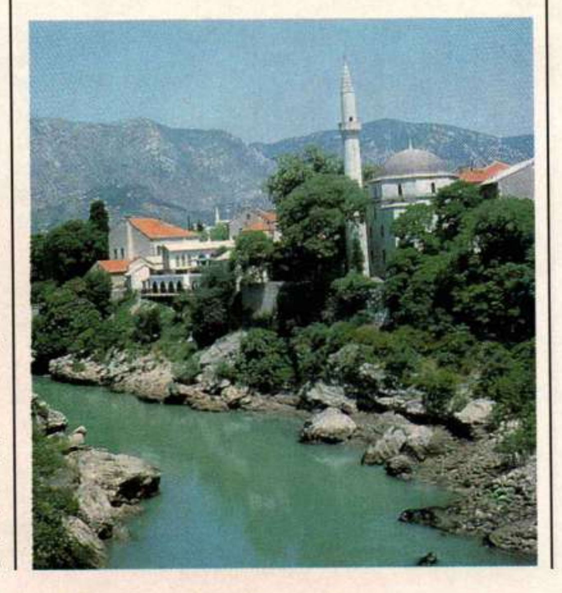
LAS MISERIAS DE LA GUERRA Si antes de que estallara la guerra la situación de la economía yugoslava era muy difícil, ahora es desesperada. La producción industrial cayó un diez por ciento en 1990 y un 18 por ciento más hasta antes de que comenzase la guerra civil este verano. Se calcula que antes de que finalice el año habrá disminuido un cincuenta por ciento.

Eslovenia y Croacia necesitan urgentemente divisas, de las que carecen casi absolutamente, para respaldar sus nuevas monedas. Ambas repúblicas han devaluado el dinar un 65 por ciento el mes pasado. El Banco Nacional de Serbia ha ordenado a los bancos de la república que paguen una prima del setenta por ciento por las divisas. El tipo de cambio se está hundiendo como consecuencia de la inflación. El Gobierno Federal, que en teoría promueve una política monetaria restrictiva, en la práctica financia directamente del dinero banco central sus gastos y los de su ejército.

Las empresas serbias, de acuerdo con sus líderes políticos, boicotean los productos procedentes de Eslovenia y Croacia. Y estas repúblicas, a su vez, imponen penalizaciones a las empresas serbias.

Los combates han cortado la comunicación ferroviaria entre Zagreb, capital de Croacia, y Belgrado. Los camiones en trayectorias internacionales no atraviesan el país y los viajeros mucho menos. Las líneas aéreas yugoslavas, en manos serbias y con fuertes deudas, han suspendido los destinos a Croacia. Los turistas que el año pasado dejaron en el país 2.700 millones de dólares han desaparecido desde que empezaron los combates.

Los bancos están en quiebra. La única manera de comerciar es a través del barter o en divisas, pero los bancos no disponen de estas últimas. Los ahorradores ven difícil la recuperación de sus ahorros, a pesar de que el Gobierno Central los ha garantizado, no se sabe cómo los podrá pagar. Los inversores extranjeros han desaparecido, pero en esta situación ¿quién puede culparlos?



A los tipos de interés. Lo más probable, según expertos en la materia, será que el Gobierno opte por mantener unos **tipos altos para lograr una inflación a fin de año en torno al 5,5 por ciento.** La otra posibilidad sería bajar los tipos, permitiendo una inflación más alta y un PIB cercano al tres por ciento.

Al Plan de Carreteras. El recorte presupuestario obligará a José Borrell, ministro de Obras Públicas y Transportes, a decidir **qué queda pendiente del Plan General de Carreteras** y a elaborar uno nuevo hasta 1996. Otros ministerios, como Sanidad, tampoco se verán libres de retoques.

A la Unión Económica y Monetaria. Bajo presidencia holandesa, la CE está **endureciendo las condiciones necesarias para acceder a la fase final** de la Unión Económica y Monetaria. Las exigencias propuestas son: alto grado de estabilidad de precios, déficit público moderado, tipos de interés comparables con los de los países de menor inflación y mantener durante, al menos, dos años, la divisa en la banda estrecha del SME.

A la nueva política del Banco Mundial. Tras el nombramiento del nuevo presidente, el banquero norteamericano Lewis Preston, **la política crediticia de la institución se endurecerá** hacia aquellos países cuyos gobiernos no logren metas de crecimiento satisfactorio. En cambio, favorecerá a las economías de aquellos países cuya evolución venga siendo positiva. Tal es el pragmatismo imperante en las ideas de Preston.

A la liberalización económica en Albania. El Gobierno albanés ya ha comenzado a adoptar las primeras medidas para la liberalización económica y la **transición al libre mercado.** Para ello ha previsto crear una autoridad encargada de la privatización, así como subastar los bienes del Estado. También podría liberalizarse la propiedad de las viviendas.

y además

Inversiones inmobiliarias. Las inversiones españolas en inmuebles **en el exterior crecieron durante 1990 un sesenta por ciento respecto del año anterior.** El importe de los proyectos de inversión ascendió a 21.583 millones de pesetas, según datos de la Secretaría de Estado de Comercio. Los principales países receptores fueron Francia, Portugal, Reino Unido y Estados Unidos.

Armamento. España gastó el pasado año **55.247 millones de pesetas en programas de investigación de nuevos armamentos,** lo que supuso el 26,6 por ciento de todo el esfuerzo estatal en investigación, según el Informe Anual de Derechos Humanos de la Asociación Pro Derechos Humanos de España (APDHE).

Consejo Económico y Social. Concebido como un órgano consultivo y constituido, de un lado por interlocutores sociales y, por otro, por un conjunto de expertos, **el Consejo Económico y Social comenzará a funcionar en octubre,** una vez se hayan confirmado los resultados de las últimas elecciones sindicales.

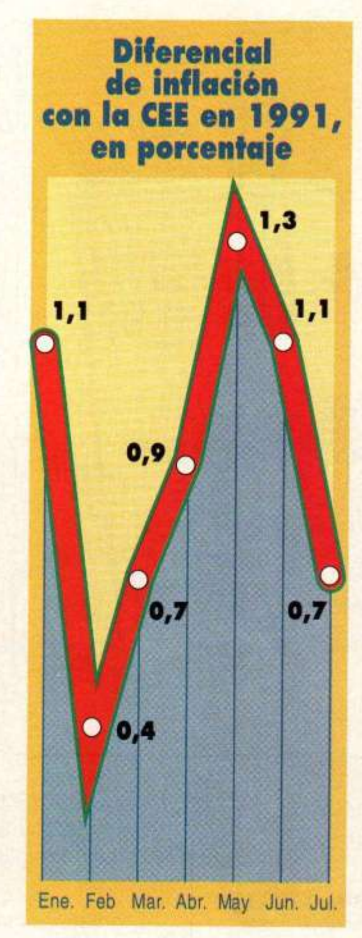
Comunidad Europea. Liechtenstein se ha convertido en el séptimo estado miembro de la Asociación Europea de Libre Comercio (EFTA). Su entrada significa que **el estado de Liechtenstein se convierte en candidato potencial a la ampliación de la Comunidad Europea,** que empezará a negociarse una vez culminado el Mercado Unico de 1993.

Infraestructuras. Los ministros de Obras Públicas de España y Portugal, José Borrell y Joaquín Ferreira, han inaugurado el **puente internacional sobre el río Guadiana en Ayamonte.** El nuevo puente mide 666 metros y ha supuesto un coste de tres mil millones de pesetas financiados por los Gobiernos de forma equivalente.

Ahorro familiar. Según un estudio realizado por la Fundación para la Investigación Económica y Social (FIES), la tasa de ahorro familiar mantiene una **tendencia decreciente** y no existen perspectivas de mejora a corto plazo, debido fundamentalmente al tratamiento fiscal de las rentas.

Precios

A LA ALTURA El diferencial de inflación con la Comunidad Europea se situó el pasado julio en el 0,7 por ciento, cuatro décimas por debajo del registrado en junio. El descenso del diferencial se ha debido a la caída de dos décimas en la inflación interanual nacional unido al repunte también en dos décimas de la media comunitaria. El incremento de los precios en los países comunitarios se ha debido fundamentalmente al fuerte aumento de los precios en Alemania, que en junio registraron un incremento interanual del 4,4 por ciento. A lo largo de 1991 el diferencial de inflación español ha oscilado entre el 1,3 por ciento de mayo –el más alto del año– y el 0,4 por ciento de febrero. Pero la relación no es tan favorable si se comparan los precios españoles con los de los países miembros del Sistema Monetario Europeo (SME): el diferencial de inflación con esos países no ha bajado de los dos puntos en ningún momento del año.



Textil

DEFICIT GALOPANTE El sector textil español registró un déficit comercial de 96.000 millones de pesetas durante 1990, según datos del Consejo Intertextil Español, la patronal que engloba a las principales empresas del sector. Este déficit se debe al incremento de las importaciones de productos de países procedentes de países ajenos a la Comunidad, especialmente del Extremo Oriente –con mano de obra y materias primas mucho más baratas–, y la crisis que todavía afecta a muchas empresas textiles españolas. En los últimos cinco años, la balanza comercial textil española ha pasado de registrar un superávit de 65.000 a un déficit cercano a los 100.000. Al margen de esta situación, el textil español se encuentra en plena fase de restructuración que supondrá unas investigaciones cercanas a los 200.000 millones de pesetas en los próximos tres años, según el plan aprobado por el Ministerio de Industria y Energía.

CARNET DE COYUNTURA

INDICADORES DE DEMANDA	Ultimo mes conocido	Dato del mes	Mismo mes año anterior	Variación en %	Acumulado en el año	Acumul. en año anterior	Variación en %
Consumo de CEMENTO (1)	Feb. 91	**2.145**	2.230	**(3,80)**	4.475	4.361	2,60
VIVIENDAS iniciadas (2)	Mar. 91	**15.100**	20.300	**(25,70)**	45.600	60.400	(24,60)
AUTOMOVILES matriculados (2)	Feb. 91	**70.579**	84.872	**(16,90)**	138.578	170.357	(18,70)
Consumo de ELECTRICIDAD (3)	May. 91	**11.058**	10.686	**3,50**	58.200	55.615	4,65
Consumo de GASOLINA (1)	Abr. 91	**865**	864	**0,12**	3.196	3.204	(0,25)
Consumo de GASOLEO (1)	Abr. 91	**941**	851	**10,57**	3.452	3.469	(0,49)
IMPORTACIONES totales (4)	May. 91	**806**	744	**23,65**	3.200	2.965	7,94
EXPORTACIONES totales (4)	Abr. 91	**573**	439	**30,32**	2.095	1.797	16,61
IMPORTACIONES de CEE (4)	Abr. 91	**552**	458	**17,13**	1.929	1.774	8,04
EXPORTACIONES a CEE (4)	Abr. 91	**407**	300	**35,60**	1.531	1.246	22,87

OTROS INDICADORES DE LA ACTIVIDAD	Ultimo mes conocido	Tasa del último mes	Mismo mes año anterior	Acumul. en el año	Acumul. en el año anterior	Tasa de variación interanual	Tasa final del año anterior
% de población activa en PARO	Jun. 91	**14,8**	16,3	**14,8**	16,3	(9,3)	16,3
Indice de PRECIOS AL CONSUMO (IPC)	Jun. 91	**0,3**	0,3	**2,5**	2,2	6,2	6,5
Indice de PRECIOS INDUSTRIALES (IPRI)	Ene. 91	**0,0**	0,0	**2,3**	4,1	(60,9)	2,3
PARO en la CEE	Ago. 90	-	-	**8,3**	-	8,3	9,0
INFLACION en la CEE	Abr. 91	**0,6**	-	**1,7**	-	-	3,2
Subida salarial por convenio	Mar. 91	**7,5**	-	-	7,5	-	7,6

(1) miles de toneladas. (2) unidades. (3) millones de kilovatios hora. (4) miles de millones de pesetas.

¿Le gustaría trabajar con aplicaciones UNIX, OS/2 y DOS de forma cooperativa?

En la década de los 80, asistimos al desarrollo de los primeros sistemas operativos estándares de la industria. Y como tales, capaces de ser empleados en las plataformas hardware de distintos fabricantes.

X/Open Member

Ahora, NCR COOPERATION representa el próximo eslabón en la arquitectura software.

Un entorno integrador para los años 90, que engloba usuarios, aplicaciones, información y redes. Esto significa que un usuario puede de tener abierta una ventana a un procesador central que ejecute una aplicación, y otras ventanas a servidores UNIX,* OS/2 y a aplicaciones DOS. Todo ello de forma cooperativa sobre la misma estación de trabajo.

Incluso más aún, COOPERATION puede analizar las actividades del usuario final y combinar diferentes pantallas para aumentar su productividad.

De esta forma, en vez de tener que acceder a diversas pantallas, un ejecutivo puede encontrar toda la información que necesite de forma automática sobre una sola.

Debido a que COOPERATION utiliza tecnología orientada a objeto, tanto la información como cualquier operación que pueda estar relacionada con ésta aparece conjuntamente (Los datos pueden ser textos, gráficos, voz o video, o cualquier combinación).

Cuando los usuarios quieren acceder o manipular un objeto -por ejemplo, para ser revisado o impreso- simplemente es necesario señalar con el ratón su representación icónica, indiferentemente de que ese objeto resida en un sistema próximo o geográficamente distante.

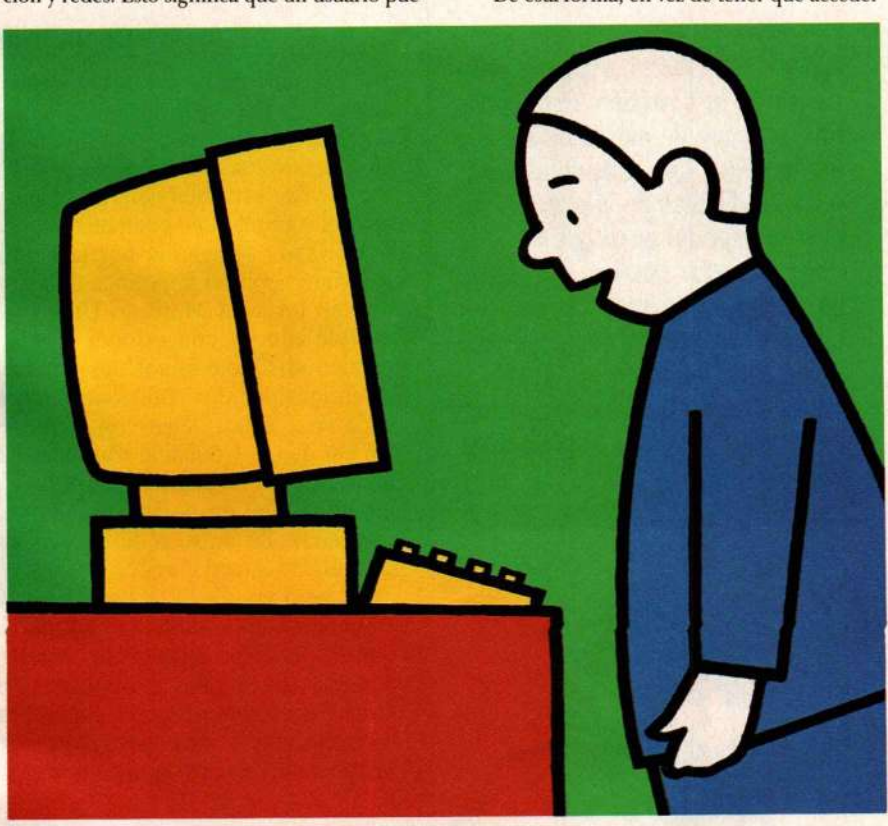
Y si se requiere información, un Gestor Documental posibilita a los usuarios la obtención de documentos a través del sistema por fecha, palabra clave, autor o contenido, sin saber dónde residen o cuál es su nombre.

COOPERATION funcionará sobre cualquier estación de trabajo estándar con procesador Intel• 386 ó 486, ejecutando DOS en el cliente y cualquier ordenador basado en MicroCanal bajo OS/2 SE o UNIX V.4 en el servidor.

Y tenga en cuenta que todo lo que hemos descrito es solo una pequeñísima parte de lo que COOPERATION puede ofrecer.

Vd. necesita verlo para creerlo.

Si desea Vd. más información, llame a la Srta. Ana Martínez al teléfono (91) 403 33 50.



* UNIX es una marca registrada de UNIX System Laboratories, Inc.
• Intel es una marca registrada de Intel Corporation.

NCR

Open, Cooperative Computing.
La estrategia para gestionar el cambio

En unas semanas, las empresas públicas europeas con una cifra de negocios superior a los 32.000 millones de pesetas estarán obligadas a presentar a la Comisión los estados financieros de los últimos ejercicios. El Ejecutivo comunitario da así un primer paso para terminar con el despilfarro de las subvenciones con cargo a los presupuestos a las empresas públicas.

LUZ Y TAQUIGRAFOS PARA LA EMPRESA PUBLICA

Renfe, Hunosa..., suma y sigue. Los problemas que han llevado al Ente Público RTVE a cerrar emisoras y recortar drásticamente la plantilla son los mismos que, desde hace años, impulsan a los Gobiernos europeos a inyectar interminables sumas de dinero en las empresas públicas para evitar su quiebra. Sin embargo, las irregularidades y despropósitos a los que ha llevado dicha situación parecen haber decidido a actuar a la Comisión Europea. Una Comunicación emanada del Ejecutivo comunitario va a clarificar la situación.

La nueva medida –que, según han declarado fuentes comunitarias a ***Actualidad Económica,*** *será publicada en el* Diario Oficial de la CE hacia finales de mes o principios de octubre– invita a los estados miembros a comunicar en un plazo de dos meses la situación de los balances y cuentas de pérdidas y ganancias de los ejercicios de 1989 y 1990. Además, a partir de 1991, los estados miembros deberán informar sobre aportaciones de capital, subvenciones a fondo perdido, préstamos, garantías, dividendos, beneficios no distribuidos, condonación del reembolso de deudas –en su caso– y otra serie de datos relevantes.

La medida afectará a un gran número de empresas públicas europeas, ya que la decisión de la Comisión abarca a todas las formas de ayuda a las empresas del sector manufacturero cuyo volumen de ventas supere los 32.000 millones de pesetas –250 millones de ecus– y extiende su aplicación tanto a las compañías en pérdidas como a las rentables. Contra estas disposiciones pueden chocar las aspiraciones de Javier Salas, presidente del Instituto Nacional de Industria (INI), que pretende prolongar las ayudas para algunas de las empresas del grupo.

Según Leon Brittan, comisario de la Competencia, **«si se concluye que ha habido una ayuda, se examinará si es conforme con las normas habituales sobre ayudas estatales también aplicables a las empresas privadas, para comprobar si es compatible con el Tratado de la CE».** El director gerente de la Fundación Empresa Pública, Julio Segura, no parece estar muy de acuerdo con esta medida que, dice, **«conduce a la aberración de que las empresas públicas proporcionen a la Comisión una información muy superior a la que están obligadas a facilitar las privadas».**

POSICIONES ENFRENTADAS **Las aspiraciones de la Comisión han topado con un grupo de países en los que las medidas que propugna parecen más difíciles de implantar, debido al especial peso que en ellos tiene el sector público. Así, España, Italia, Francia y Grecia, por ejemplo, proponían que se doblara la cifra de negocios prevista para obligar a las empresas a someterse a la nueva reglamentación.**



Oscurantismo

La Comisión parece estar dispuesta a acabar con el oscurantismo de la contabilidad de muchas empresas públicas que, en bastantes ocasiones, sirve para esconder ayudas estatales contrarias a la normativa sobre la libre competencia.

La razón esgrimida por la Comisión para intervenir en la política de subsidios gira en torno al Mercado Unico. No es posible admitir concesiones a un sector público asistido e impotente para competir en igualdad de condiciones con el privado si se desea llegar con bien a 1993. De ahí que la Comisión Europea se haya marcado como objetivo impulsar unas *medidas que, en definitiva,* supondrán una reducción drástica de los subsidios a la industria estatal europea.

Sí, pero no. Es lo que han respondido algunos de los estados miembros en los que las medidas auspiciadas por Brittan parecen más difíciles de implantar. Se trata de países como España, Italia, Francia o Grecia, en los que el peso del sector público es notable. Estas naciones proponí-

an a la Comisión la instauración de un mínimo próximo a los 65.000 millones de pesetas –el doble del previsto– como cifra de negocios para que las empresas se sometieran a esta nueva reglamentación. Ello supondría que las nuevas medidas sólo se aplicaran a las empresas más grandes, con lo que la mayor parte del sector público soslayaría el trámite.

España e Italia son dos países con tradición subsidiaria. El Gobierno italiano, pese a tener un enorme déficit presupuestario, es el que más subsidios ha concedido a sus empresas en los últimos cinco años. En el caso español, sólo en 1990, el monto de las ayudas estatales para sostener empresas públicas en dificultades ascendió a 400.000 millones de pesetas.

Una de las concesiones más importantes que la Comisión ha hecho a los países remisos a la nueva reglamentación ha sido la de dejar al margen del proyecto, y por tanto de la obligatoriedad de presentación de balances anuales, a la banca europea, nacionalizada en Italia y Francia.

Caballo de Troya

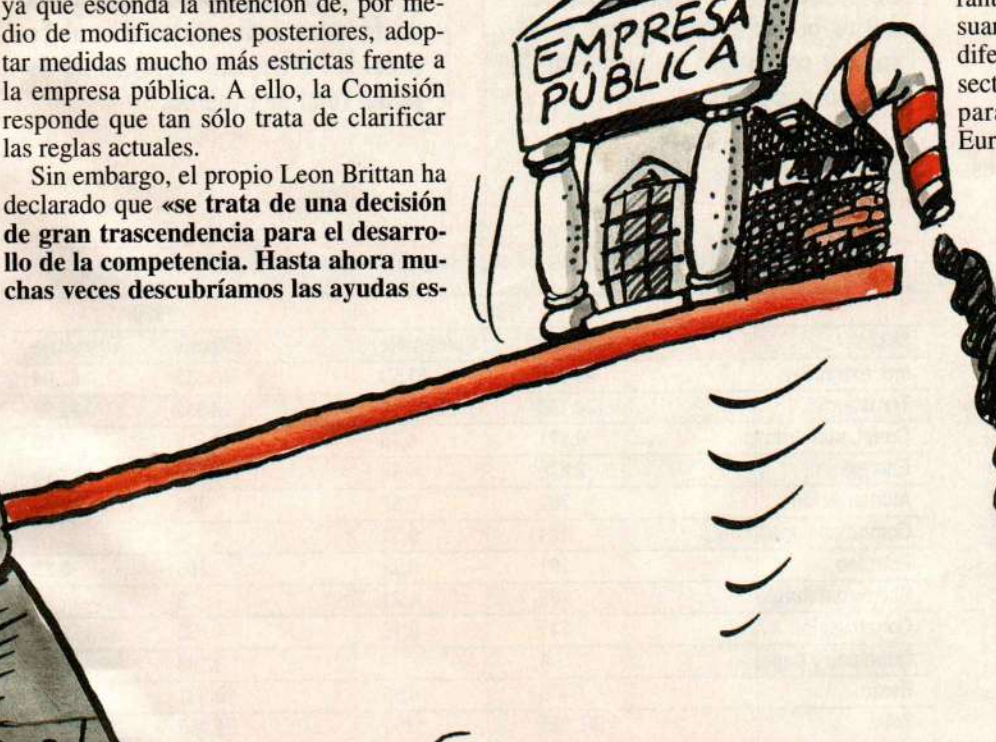
En el fondo, los estados menos liberales temen que este proyecto de reglamento de la Comisión sea un Caballo de Troya que esconda la intención de, por medio de modificaciones posteriores, adoptar medidas mucho más estrictas frente a la empresa pública. A ello, la Comisión responde que tan sólo trata de clarificar las reglas actuales.

Sin embargo, el propio Leon Brittan ha declarado que **«se trata de una decisión de gran trascendencia para el desarrollo de la competencia. Hasta ahora muchas veces descubríamos las ayudas estatales concedidas a las empresas públicas después de que hubieran sido desembolsadas».** De sus palabras se desprende el deseo de llevar a cabo un brusco giro en la política de subsidios estatales para evitar los graves problemas que, en su opinión, se derivaban de la anterior situación, cuando esas mismas cantidades debían ser reembolsadas.

EL PRIMER GOLPE **La Comisión ya ha dado el primer paso para poner trabas a las ayudas estatales a empresas públicas. Con la nueva reglamentación, los estados miembros deberán comunicar en un plazo de dos meses la situación de los estados financieros de sus empresas públicas de los ejercicios 1989 y 1990. Además, a partir de 1991, deberán informar también sobre otros aspectos relevantes, como las aportaciones de capital, las subvenciones a fondo perdido, préstamos, garantías, beneficios no distribuidos, condonación de deudas, etcétera.**

Otro de los problemas que podrán solucionarse con la nueva reglamentación será el de disipar las sospechas que, por falta de la información necesaria, pesaban sobre las actividades de la empresa pública. Entre 1985 y 1990, el total de ayudas estatales concedidas sin notificación a las instancias comunitarias, pero comprobadas por la Comisión Europea, ascendía a 650.000 millones de pesetas, según estimaciones de los servicios de la Comisión. A dicha cifra habría que añadirle otras tantas ayudas no comunicadas e imposibles de comprobar, lo que, según Brittan, supone un total de ayudas **«ilegales»** próximo a 1,3 billones de pesetas. El comisario cree que la nueva reglamentación permitirá a la Comisión **«actuar con prontitud y eficacia y redundará en beneficio de la empresa pública».**

A pesar de que las negociaciones que han llevado a la elaboración de esta norma de la Comisión se han prolongado durante casi un año y han tratado de consensuar la opinión de las autoridades de los diferentes estados miembros, el *lobby* del sector público ha trabajado intensamente para defender sus intereses. El Centro Europeo de la Empresa Pública (CEEP) ▶▶▶



ha analizado la propuesta, llegando a la conclusión de que **«la Comisión Europea considera no compatibles con el Mercado Común cualquier tipo de ayuda o de intervención estatal que no tenga en consideración de manera primordial el objetivo de máximo beneficio financiero»**. Si bien el análisis acepta que la rigidez del principio general se ve matizada por las circunstancias y condiciones especiales en las que podrán autorizarse excepciones.

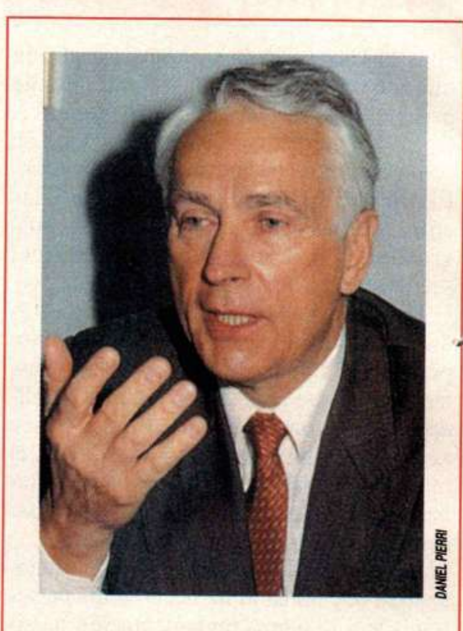
La Comunicación se basa en una directiva de 1980 sobre transparencia de los flujos financieros entre estados miembros y empresas públicas, que ya fue cuestionada en su momento ante el Tribunal de Justicia. La sentencia fallada por aquel entonces decía: **«esta directiva respeta las obligaciones que incumben a la Comisión de garantizar la neutralidad, la no discriminación y la proporcionalidad en sus decisiones»**, lo que da poder suficiente al Ejecutivo comunitario para exigir ahora el cumplimiento de la nueva reglamentación.

Conforme a un principio aplicado desde 1984, se considera ayuda a la diferencia entre las condiciones en las que el Estado facilita fondos a las empresas públicas y las que un inversor privado consideraría aceptables para facilitar capital a una empresa privada de las mismas características, si en el primer caso se operase en las condiciones normas de una economía de mercado.

Según este precepto, a partir de ahora se establecen condiciones como, por ejemplo, un plazo máximo de tres años para que un plan de reestructuración res-


J. A. GARCIA

MAS EFICACIA **Para Leon Brittan, comisario de la Competencia, la nueva reglamentación será de gran trascendencia para el desarrollo de la competencia; terminará con las ayudas ilegales a las compañías estatales, que en 1990 ascendieron a 1,3 billones de pesetas en la Comunidad; permitirá actuar con prontitud y eficacia y redundará en beneficio de la empresa pública.**


DANIEL PIERRI

FUERA FAVORES **Claus Dieter Ehlermann, director general de la Competencia de la Comisión, está dispuesto a ocuparse de manera prioritaria de las que denomina «empresas *privilegiadas*», que gozan de ciertas concesiones gracias a una reglamentación estatal favorable, o de las empresas que gozan de favores consentidos por el Estado. El Parlamento Europeo no está del todo de acuerdo.**

UN RIO DE MILLONES

Según los últimos datos oficiales de la Intervención General del Estado, las subvenciones de explotación a las empresas públicas ascendieron a casi 300.000 millones de pesetas en 1989; de ellos, 190.805 millones de pesetas correspondieron a Renfe –sin contar las subvenciones de capital– y casi 40.000 millones a Hunosa. En 1990, por ejemplo, Renfe costó a los españoles 261.342 millones de pesetas. El año pasado las ayudas del Estado para sostener a empresas públicas ascendió a 400.000 millones de pesetas.

(Subvenciones de explotación para las empresas públicas, por sectores, en 1988 y 1989).

	1989		1988	
Sector	Millones	Porcentaje	Millones	Porcentaje
Ind. extractiva	49.930	57,29	48.089	57,04
Transporte	20.198	23,18	19.353	22,97
Const. mat. transp.	4.171	4,79	1.516	1,80
Energía	3.878	4,38	1.226	1,45
Alimentación	762	0,87	425	0,51
Comunicaciones	274	0,32	–	–
Petróleo	191	0,22	266	0,32
Siderometalurgia	182	0,21	2	–
Construcción	141	0,16	135	1,16
Químicas y papel	4	–	3.193	3,79
Resto	7.480	8,58	10.081	11,96
Total	87.151	100	84.268	100

Nota: La subvención no contabilizada por Renfe fue en el ejercicio de 1989 de 190.805 millones de pesetas, y en 1988, de 185.919 millones. Fuente: Intervención General del Estado.



MAS CLARIDAD Claudio Aranzadi, ministro de Industria y Energía, tiene poco más de un año para recortar drásticamente los subsidios estatales a empresas públicas. La nueva normativa que pretende promulgar la Comisión obligará a clarificar los casos en que esas ayudas se conceden. España, Francia, Italia y Grecia son los países más reticentes a la nueva reglamentación.



DIFICULTADES La nueva reglamentación comunitaria puede dificultar la reciente iniciativa de Javier Salas, presidente del Instituto Nacional de Industria, de dividir el holding público en dos grupos de empresas, uno en el que se englobarían las compañías rentables y otro en el que se incluirían las que dependen de los Presupuestos Generales del Estado.

EMPRESAS PRIVILEGIADAS

Nos queremos ocupar de manera prioritaria de las empresas *privilegiadas*, que gozan de ciertas concesiones gracias a una reglamentación estatal favorable, o de las empresas que gozan de favores consentidos por el Estado», comentaba hace unas semanas a *Actualidad Económica* Claus Dieter Ehlermann, director general de la Competencia de la Comisión Europea. La Comisión está empeñada en facilitar al máximo el camino de la competencia y quiere tener toda la reglamentación necesaria antes de la entrada en vigor del Mercado Unico en 1993.

Y una de los condicionantes que puede quebrar la libre competencia es la empresa pública que conjuga sus pérdidas con subvenciones y ayudas que corren a cargo de los presupuestos estatales y, en definitiva, de los contribuyentes, jugando con ventaja ante las empresas privadas. Según Ehlermann, no se trata de plantearse la titularidad de las empresas sino que cualquier empresa **«sea de propiedad privada o pública, se someta a las reglas del Tratado de Roma»**. Por eso, concluye Ehlermann, **«el control de las ayudas del Estado ha tomado una importancia primordial de cara a la realización del mercado interior y esto es una de las prioridades de la Comisión»**.

Sin embargo, el Parlamento Europeo ha criticado la excesiva importancia que la Comisión está concediendo a la libre competencia en detrimento de otros aspectos.

tablezca la viabilidad de cada empresa. Esto, según el CEEP, **«no parece acorde con la realidad de numerosos casos cuyos ciclos son más largos que el plazo que se pretende imponer»**. De esta forma, los sectores más cercanos a la empresa pública se escudan en los aspectos estratégicos de investigación y desarrollo, en la continuidad de los servicios públicos de interés general y en la necesidad de mantener el tejido industrial europeo, materias que, dicen, no ha tenido en cuenta el Ejecutivo europeo.

La respuesta de la Comisión, detallada en el texto final, es que, si bien los objetivos comerciales no son siempre la principal motivación del Estado cuando decide ejercer su derecho de propiedad pública, **«la concesión de ayudas a la prestación de servicios públicos puede falsear la competencia»**. A menos que se proceda a aplicar alguna de las excepciones del Tratado, las empresas públicas no están exentas de cumplir las normas de competencia, viene a decir la Comisión.

Sin embargo, el Parlamento Europeo comparte algunos de los aspectos del análisis que han hecho los sectores cercanos a la empresa pública. La Comisión de Política Industrial de dicha cámara afirma sobre el proyecto que **«la competencia no es la solución a todos los problemas económicos»**. Y añade que **«la política de competencia no debe realizarse con independencia de la consecución de otros objetivos primordiales de la Comunidad»**.

Dadas las críticas, Leon Brittan ha declarado que la Comisión Europea está dispuesta a negociar, según los casos, la aplicación práctica de la Comunicación, por ejemplo, consolidando los informes de entidades divididas en varias empresas jurídicamente independientes.

La garantía privada

Este recorte de libertad, que hasta ahora había aportado numerosos beneficios a la empresa pública, no siempre con un claro respeto a las reglas del mercado, no será fácil de aplicar. Sin embargo, la Comisión tendrá un valioso aliado en la empresa privada, harta de luchar contra un sector público todopoderoso. Los empresarios vigilarán a partir de ahora la concesión de ventajas irregulares a sus competidores que reciban subvenciones estatales, sabiendo que el Ejecutivo comunitario estará en buena disposición para atender sus alegaciones. ■

R. R. LAVIN, P. E. BIURRUN y V. LOZANO



J. TEJADA

Ni Europa superará su atraso tecnológico respecto de Japón y Estados Unidos, ni España conseguirá eliminar el suyo respecto de Europa, según afirma Manuel Castells, asesor del Gobierno, director del Instituto de Nuevas Tecnologías y uno de los primeros especialistas mundiales de la economía y la sociología de las nuevas tecnologías.

ESPAÑA NO SUPERARA SU ATRASO TECNOLOGICO

Que inventen ellos es una triste máxima española que popularizó Miguel de Unamuno. Muchas décadas después de pronunciarla, siguen siendo ellos los que inventan. Tanto que Manuel Castells, uno de los principales especialistas del mundo en economía y sociología de las nuevas tecnologías, y curiosamente español, se atreve a afirmar que ni Europa, ni mucho menos España, alcanzarán nunca el desarrollo tecnológico de Japón y de Estados Unidos.

Castells, nacido en Albacete hace 49 años, se marchó pronto de España para realizar su carrera docente y de investigación, primero a la Universidad de París y luego a la de Berkeley en California. Volvió a España en 1989 y fue nombrado miembro del Consejo Asesor para la Ciencia y la Tecnología y director del Instituto Universitario de Sociología de Nuevas Tecnologías. Es catedrático de Sociología en la facultad de Económicas de la Universidad Autónoma de Madrid y dirige el Instituto de Nuevas Tecnologías de la misma facultad.

■ ¿Es consciente la sociedad española de la importancia de la aplicación de nuevas tecnologías para el desarrollo económico?

—En general, no. El Centro para el Desarrollo Tecnológico e Industrial está realizando algunos programas interesantes en este sentido, pero creo que el retraso no se superará. La sociedad industrial de las nuevas tecnologías necesita una mano de obra muy especializada y en España la formación profesional continúa siendo una asignatura no aprobada.

■ El retraso tecnológico de la Comunidad Europea respecto a Japón y Estados Unidos también es importante. ¿Los doce países comunitarios podrán alcanzar a sus competidores en el futuro?

—La Comunidad Europea está realizando un enorme esfuerzo e invirtiendo mucho dinero en innovación tecnológica, pero los resultados no son satisfactorios. Las cosas no se están haciendo bien y la Comunidad está retrocediendo en esta materia. El éxito que ha tenido la aplicación de las nuevas tecnologías en los países desarrollados de Asia no puede compararse con la evolución en Europa. La producción de microelectrónica en Corea, por ejemplo, representa el 40 por ciento del total europeo.

■ ¿Por qué Europa no logra un desarrollo tecnológico adecuado?

—Los japoneses han demostrado que la economía actual tiene que estar levemente dirigida para ser competitiva en el contexto internacional. Los norteamericanos, que siempre se han opuesto a cualquier tipo de intervencionismo, están empezando a ver que los japoneses tienen razón. La voz de alarma ha sido dada por los miembros del *Pentágono*, que han visto ♦♦♦

cómo la dependencia tecnológica de Japón ha aumentado preocupantemente. El *Pentágono*, por ello, ha iniciado un programa de investigación avanzada. En Europa existen tres posiciones frente a esta cuestión: ingleses y españoles piensan que la libertad de mercado solucionará todos los problemas y lo que están consiguiendo es que las empresas japonesas y norteamericanas se implanten en sus territorios con toda facilidad; los franceses están actuando de una forma similar a los japoneses, pero con diez años de retraso; y los alemanes, por último, observan el panorama con atención y están optando por innovar lo necesario para no perder competitividad.

■ ¿Cómo cree, entonces, que quedará configurado el mercado internacional en los próximos años?

—Japón será la primera potencia económica del mundo, pues ha logrado ya su hegemonía financiera y lidera el sector microelectrónico, que es el que sostiene la industria actual. La economía de Estados Unidos es más vital que la japonesa, pero sus dirigentes políticos no tienen capacidad de organización y por eso muchos sectores de su mercado están siendo invadidos por las empresas japonesas. La economía de los países comunitarios es más dinámica, pero el problema es que no puede asegurarse que tendrá entidad propia antes del siglo próximo. El problema mayor de Europa es que deberá abrirse a las exportaciones de productos japoneses en el futuro, y éstos arrasarán.

■ ¿La sociedad quedará dividida irremediable y definitivamente entre países ricos y pobres?

—No es cierto que la economía internacional marche cada vez peor y que determinados países sean cada vez más pobres. Hay naciones del Tercer Mundo que están empezando a despegar. Todos los de Asia, por ejemplo, han crecido en los últimos años, incluyendo India y China. La economía internacional atraviesa un buen momento y seguirá prosperando en el futuro, pero una minoría quedarán absolutamente marginados. Muchos países de Africa y Sudamérica sí han evolucionado negativamente y están dejando de tener interés para el sistema económico internacional; sólo tienen relevancia en función de las migraciones que provocan y las explosiones sociales y políticas que tienen lugar en ellos. Pero creo que no desestabilizarán a los países más desarrollados, pues éstos crearán sistemas de protección nuevos.

«Japón será la primera potencia económica del mundo, pues ha logrado ya su hegemonía financiera y lidera el sector microelectrónico, que es el que sostiene la industria actual. La Economía de Estados Unidos es más vital que la japonesa, pero sus dirigentes políticos no tienen capacidad de organización.»


J. TEJADA

«En Occidente aún pensamos que las nuevas tecnologías tienen efectos negativos. No provocan la eliminación generalizada de puestos de trabajo, al contrario, hacen que las empresas sean más competitivas y puedan emplear a más personas.»

■ ¿Los efectos de la introducción de nuevas tecnologías están siendo similares en todos los países del mundo?

—Sí. En Occidente aún pensamos que las nuevas tecnologías tienen efectos negativos, pero es falso. Se afirma, por ejemplo, que su aplicación implica la eliminación generalizada de puestos de trabajo. Al contrario, las nuevas tecnología hacen que las empresas sean más competitivas y puedan emplear a más personas, como se ha podido observar en las empresas de automoción japonesas y norteamericanas. Los países que actualmente tienen menos paro son los que han introducido con más fuerza las nuevas tecnologías. El retraso tecnológico puede provocar problemas irresolubles para la economía de un país. El único problema que plantean las nuevas tecnologías es que deben ser introducidas de forma adecuada.

■ ¿Cuál es la forma correcta de introducir estas nuevas tecnologías?

—Japón, de momento, ha sido el único país que ha implantado las nuevas tecnologías de una forma correcta, pues ha superado con éxito el problema de la formación profesional. Pero en Occidente tenemos que cambiar de mentalidad. La introducción de la informática hace necesario un aumento de la formación de los trabajadores, pues tienen que estar preparados para saber interpretar los resultados de los ordenadores. La introducción no adecuada puede provocar que no existan trabajadores cualificados para realizar los nuevos trabajos, mientras que muchas personas están desempleadas.

Los japoneses, al introducir la informática en sus empresas, han formado a las personas que antes ocupaban trabajos manuales para recolocarles en puestos superiores. El sistema laboral japonés es muy inflexible, porque generalmente las personas trabajan toda su vida laboral en la misma empresa. Los occidentales consideramos que esto no es positivo, que los trabajadores se hacen acomodaticios.

■ ¿Considera entonces que la política de educación en Estados Unidos y Europa no es adecuada?

—El Gobierno de George Bush no está prestando ninguna atención a la educación y esto es gravísimo, porque actualmente el 25 por ciento de su población es analfabeta para la nueva economía. Bush, durante su campaña electoral, afirmó que destinaría dinero para solucionar este problema, pero después de la guerra del Golfo Pérsico la mayoría del presupuesto norteamericano se está volviendo a volcar en la industria militar. Creo que las minorías étnicas norteamericanas no se integrarán nunca en el proceso económico actual, como demuestra el hecho de que el 70 por ciento de la población de color no complete la formación secundaria. Los europeos están trabajando más en este sentido. La Comunidad, en el futuro, deberá realizar programas de integración. ■

MARIA J. ASENJO

Blanc de Blancs
Marqués de Monistrol

El primer Vin Nature de su clase.



El Blanc de Blancs Marqués de Monistrol es el Vin Nature fruto del mosto flor de las mismas uvas blancas con las que elaboramos nuestros Bruts. Sólo la particular situación de los viñedos de Monistrol d'Anoia hace posible que cada año podamos brindarle este Vin Nature. El primer vino de su clase aparecido en España.

McCANN

La próspera Europa comunitaria se ha convertido en el punto favorito de destino de los emigrantes. Africanos, asiáticos y europeos orientales sin perspectivas de trabajo en sus países de origen están emigrando en masa a Europa, atraídos por las perspectivas de crecimiento del Mercado Unico. Mientras, la Comunidad intenta luchar contar la recesión y el desempleo.

EUROPA, TIERRA PROMETIDA



El puente sobre el río Neisse, que une Zgorzelec, un pueblo polaco casi en ruinas, con la ciudad alemana de Görlitz, se ha convertido en uno de los puntos de más trasiego en este caluroso verano europeo. Para muchos ciudadanos de la Europa del Este, éste ha sido el camino hacia una tierra de promisión: la Comunidad Económica Europea. Cada día, montones de hombres y mujeres atraviesan andando el puente, hasta llegar a la parte alemana y allí lanzan su grito de asilo. Unos minutos más tarde, los guardias alemanes les recogen, les dan una comida caliente y les mandan a uno de los campos de recepción de inmigrantes.

La escena se repite, con ligeras variaciones, en los cuarteles generales de la policía de París, en L'Ile de la Cité. Pero allí no son sólo ciudadanos del Este. Checoslovacos, senegaleses o asiáticos desesperados intentan por cualquier medio conseguir el visado que les permita quedarse en Francia. Hace poco, los guardias tuvieron que intervenir tres veces en una misma mañana para evitar que los frustrados solicitantes de visados agredieran a los funcionarios. Francia, con 2,7 millones de desempleados, una cifra récord en su historia, está tratando de contener la afluencia de inmigrantes. Un inmigrante checo comentaba: **«Siempre ha sido difícil, pero nunca tanto»**.

La paciencia de los ciudadanos comunitarios para con los inmigrantes se está agotando. Y esto puede ser sólo el principio. Y mientras los líderes políticos europeos deciden la ayuda que van a prestar al ya casi desintegrado imperio soviético, sigue pendiente en sus agendas un problema que puede ser explosivo: una inmigración en masa de los países del Este y de la Unión Soviética hacia los países occidentales, que amenaza la prosperidad de la Europa de los *Doce*. El pasado marzo, fuentes comunitarias estimaban que si el presidente Mijail Gorbachov permitiera a todos los ciudadanos soviéticos viajar libremente al extranjero, entre tres y cuatro millones abandonarían el país antes de la mitad de la década.

Un dilema

En las circunstancias actuales, según los especialistas comunitarios en este tema, la falta de control central y la incertidumbre económica podrían desencadenar esa temida ola de inmigrantes. Los problemas que están causando las inmigraciones de albaneses y yugoslavos son *pecata minuta* comparados con los que podría ocasionar una inmigración masiva de soviéticos. No es de sorprender que las dos naciones que más ardientemente defienden las ayudas a la Unión Soviética sean Italia y Alemania, los dos países más expuestos a la invasión de inmigrantes de procedencia soviética. El industrial italiano Carlo de Benedetti comentaba: **«Nos encontramos ante un dilema, o afrontar una invasión de inmigrantes, o intentar que la gente se quede en su sitio»**.

El problema de las inmigraciones se ha convertido en uno de los más arduos que tiene en estos momentos entre manos la Comunidad. Los países miembros tendrán que decidir lo antes posible qué hacer con los millones de inmigrantes que están ya dentro de sus fronteras y adoptar una postura con respecto a los que quieren entrar. Si no se actúa con rapidez, el brillante futuro de la nueva Europa podría verse en entredicho. Guido Bolaffi, director de política de inmigración del Ministerio de

EL DESEMBARCO DE ITALIA **La inmigración es un problema reciente en Italia. El Gobierno está decidido a poner freno a la inmigración y prueba de ello son los incidentes con los inmigrantes albaneses.**

VIENTO DEL ESTE **La situación económica en muchos países de Europa del Este es desesperada. Sus ciudadanos están emigrando en masa a Europa Occidental. Antes del año 2000 se prevé que puedan instalarse en la Comunidad 7,5 millones de ciudadanos del Este.**



SIPA PRESS



SIPA PRESS

Asuntos Exteriores italiano, cree que el desarrollo comunitario «**podría sufrir una ralentización a causa de estas oleadas de inmigrantes pobres, si no se pone en práctica una política común avanzada para tratar este problema**».

Mientras Estados Unidos es una nación de inmigrantes, el Viejo Mundo ha tenido siempre una actitud totalmente diferente. Los países del Sur de Europa, más pobres, están acostumbrados a emigrar, pero en los países ricos del norte, los emigrantes que en las décadas de los 70 y los 80 se incorporaron a las fábricas de automóviles y a las empresas siderúrgicas, no fueron tratados nunca como ciudadanos. Las identidades nacionales en Europa, están todavía fuertemente ligadas a la raza y la religión. Al aumentar los problemas de empleo y vivienda en Europa, están surgiendo problemas de discriminación racial y religiosa.

Al sur del Mediterráneo

Los flujos migratorios hacia la Europa próspera en los próximos años serán «**un fenómeno sin precedentes en la historia de la humanidad**», según un estudio del Banco de Italia. La Organización de Naciones Unidas y el Banco Mundial prevén un gran aumento de la población de la orilla sur del Mediterráneo, que aumentará en 180 millones. El número de norteafricanos en edad laboral aumentará más del doble, pasando de 97 millones a 228. En el mismo período, el mismo grupo de edad en Europa crecerá sólo en cuatro millones. Pero, a pesar de todo, el mercado de trabajo tendrá dificultades para absorber la masa de emigrantes que se espera.

Por otra parte, la diferencia de nivel de vida entre la Comunidad y sus vecinos nunca ha sido tan profunda. En algunas partes del norte de Italia, la renta per cápita sobrepasa los 25.000 dólares anuales, mientras que en Túnez, uno de los grandes exportadores de mano de obra, a sólo 250 kilómetros de la costa italiana, la renta per cápita no llega a los 2.500 dólares.

Alemania se considera uno de los países más afectados por el problema. Para empezar ha heredado más de un millón de desempleados de la antigua Alemania del Este. Tiene una frontera de más de mil kilómetros con Europa Oriental que son un coladero para los emigrantes del Este, a los que además protege la Constitución germana, que garantiza asilo a todos los que aleguen persecución política como ♦♦♦

causa de su huida. Desde la caída del muro de Berlín, han llegado a Alemania más de 400.000 personas procedentes de países del Este y de los Balcanes, que se han sumado a una población extranjera de casi cinco millones de personas. En el mismo período han vuelto al país millón y medio de alemanes de origen que residían en países del Este. Otras 40.000 personas, según el ministro del Interior, han entrado ilegalmente en el país desde el pasado enero. La prosperidad de Alemania y su situación geográfica la han convertido en punto de destino atractivo para muchos emigrantes.

Racismo y discriminación

En Francia el problema es más candente que en ningún otro sitio, en parte porque es el destino preferido de emigrantes no blancos y no cristianos. La presencia cada vez más numerosa de norteafricanos está alimentando el resentimiento de los desempleados franceses, que culpan a los inmigrantes de su situación. A pesar de que el Gobierno socialista ya ha tomado medidas para restringir los visados, las peticiones del Frente Nacional, partido de extrema derecha liderado por Jean Marie Le Pen, van más lejos. El diez por ciento del electorado francés que le apoya es partidario de la deportación de los extranjeros.

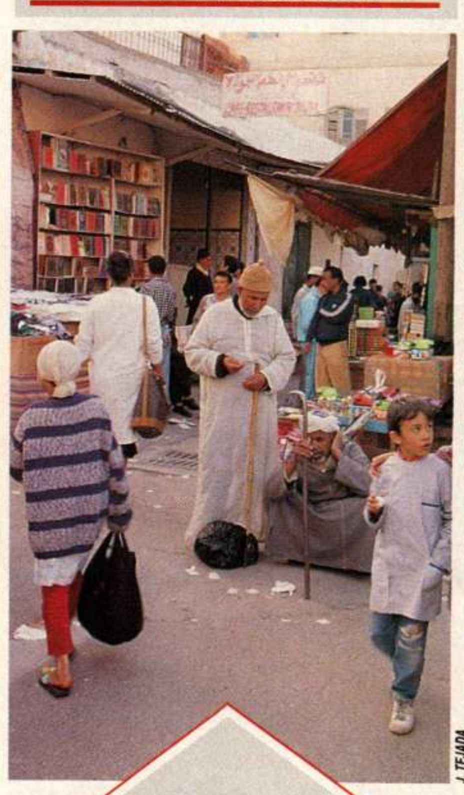
Los problemas de Italia con la emigración son más recientes, aunque no menos acuciantes que los de franceses o alemanes. Su pujanza económica en la década de los 80 atrajo un millón de inmigrantes legales y más de 400.000 clandestinos. En el Sur, menos desarrollado, la Mafia contrata cuadrillas completas de trabajadores norte-africanos en las épocas de cosecha, que trabajan por menos de veinticinco dólares diarios. Las fábricas napolitanas les explotan de sol a sol, por salarios ridículos.

¿QUIEN LLAMARA A LAS PUERTAS DE EUROPA?

(Nuevos inmigrantes potenciales entre 1991 y 2000)

Región de origen	Millones
Europa del Este	4,0
Unión Soviética	3,5
Norte de Africa	2,5
Africa Sub-Sahariana	2,0
Asia	1,0

Fuente: Instituto Nacional de Estudios Demográficos (París) y Business Week.



J. TEJADA

INVASION MAGREBI Los habitantes de los países del Norte de Africa tienen una renta per capita diez veces inferior, en algunos casos, a la de sus vecinos del otro lado del Mediterráneo. La emigración es la única salida viable para muchos de ellos. En los próximos 30 años, la población laboral de estos países aumentará en más del doble; si no se busca una solución, Europa puede verse invadida.

Medidas comunes

Los problemas domésticos políticos y económicos que están teniendo que afrontar los gobiernos europeos les han hecho ponerse de acuerdo por primera vez en la necesidad de armonizar su política de control de la inmigración. No les queda otra opción. Los Acuerdos de Schengen, firmados por todos los socios comunitarios excepto Gran Bretaña y Dinamarca, establecen la libre circulación de personas en Europa a partir de 1993. Esto es esencial para que el Mercado Unico sea una realidad. Pero también facilitará los movimientos de los inmigrantes ilegales y de los que buscan asilo político. En octubre se celebrará una reunión de ministros europeos en la que se abordará el tema. Franceses e italianos serían partidarios de determinar cada año las necesidades laborales europeas y establecer una cuota de emigrantes para toda la Comunidad.

Estas propuestas son muy controvertidas porque sigue habiendo muchas voces contrarias a las restricciones. De una parte, los humanitarios, que no quieren negar el asilo político, y de otra, intereses económicos de sectores que han prosperado a costa de la utilización de mano de obra extranjera barata.

Cualquier solución que pretenda dar salida al problema de la inmigración costará dinero, ya sea en la Comunidad o en los países de origen de los emigrantes. Gianni de Michelis, ministro italiano de Asuntos Exteriores, quiere convencer a sus colegas de que destinen el 1,5 por ciento de su Producto Interior Bruto a ayudas a los países de la cuenca mediterrámea al objeto de que sus ciudadanos se sientan menos tentados a emigrar. Medidas de este tipo se han adoptado ya en Alemania. El año pasado se estableció un programa de ayuda para los yugoslavos a los que se había denegado el asilo político. A 3.200 egipcios se les ofrecieron billetes de avión de regreso a su país y una ayuda de 1.800 dólares por familia si volvían a casa. Y se han dado ayudas para la construcción en Yugoslavia de guarderías y centros de formación profesional. Pero estas ayudas no son más que una gota de agua en el mar y los emigrantes, siguen viendo más futuro si huyen de sus países de origen. ■

BUSINESS WEEK

SANITAS INFORMA

Que disponemos de la nueva edición actualizada de la Guía de médicos y servicios, de todas las provincias, a disposición de nuestros asegurados.

Que la Tarjeta Cliente de Sanitas será realidad en 1992, evitando trámites y desplazamientos, eliminando cheques, o sea mejorando sistemas burocráticos para comodidad de nuestros asegurados.

Que estamos en disposición de ofrecer una amplia gama de opciones que se adapten a sus necesidades, tanto en el ámbito individual o familiar, como a colectivos de empresa.

Que somos la 1.ª Compañía privada de Asistencia Sanitaria en España y por lo tanto estamos comprometidos a superar día a día la atención, trato y servicio, en nuestras más de 70 oficinas y más de 450 hospitales y clínicas propias y concertadas. Mejorando nuestra calidad, generación tras generación, en beneficio de nuestros asegurados.

Que nuestros seguros...
Asistencia Sanitaria, Suplemento Odontológico, Accidentes Individuales, Enfermedad (Subsidio por hospitalización),
... logran la más amplia cobertura para la persona.

ASEGURE A LOS SUYOS EN SANITAS.

Si desea una información más detallada llámenos al ☎ 900 10 11 12, donde nuestro servicio de atención al público le atenderá gustosamente.




LINTAS



CON LA MUSICA A CUESTAS

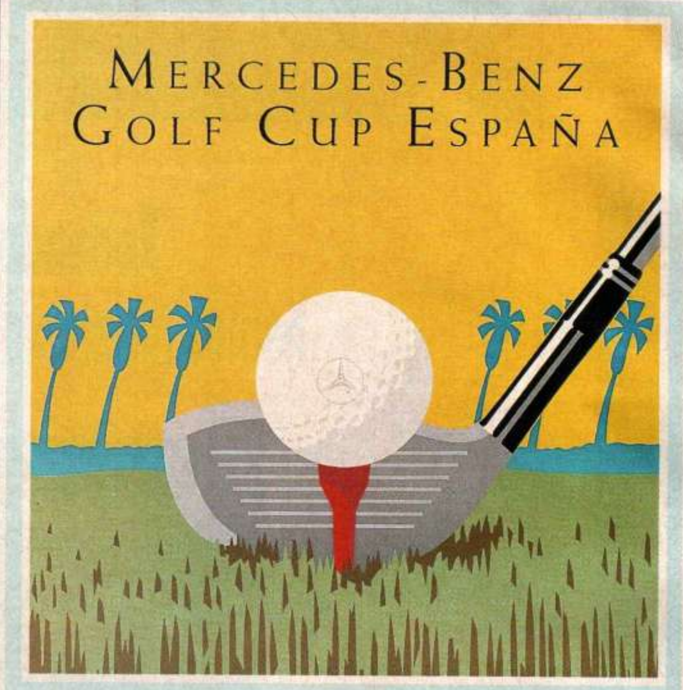
La marca *Bose,* líder mundial en cajas acústicas, está realizando actualmente en España la promoción *Bose en Bolsa*. A través de sus principales distribuidores, ofrece a los clientes la posibilidad de llevarse a casa, sin ningún compromiso, una Bolsa Bose que contiene su sistema exclusivo Acoustimass 3 serie II. Fácil de acoplar al equipo de música doméstico, permite disfrutar de la calidad de sonido que estos pequeños altavoces y su caja de graves proporcionan. Bose, el mejor sonido con el menor tamaño, ahora al alcance de su mano.

SONIDO TRIDIMENSIONAL

Roland Electronics, líder mundial del mercado de instrumentos musicales, ha comenzado la comercialización de un nuevo sistema de grabación de sonido, denominado *RSS,* que hace posible el sonido tridimensional. La grabación con este sistema permite al oyente disfrutar de un sonido envolvente y tridimensional, a través de un equipo convencional estéreo. El nuevo sistema de Roland, que ha sido utilizado por los Rolling Stones para la grabación de su último disco, está diseñado para grabar fuentes musicales en formatos estéreo.

COMUNICACION SIN HILOS

Radiocom, empresa del grupo Seur Vizcaya, comercializa el equipo de transmisión de datos *satelline,* del que se han vendido más de 2.000 aparatos en Europa. El radiomodem *satelline* incorpora una unidad transmisora y receptora de radio y un modem, proporcionando un equipo compacto y listo para conectarse a una RS-232, haciendo posible la comunicación de datos sin hilos en aquellas situaciones donde la instalación de cable es difícil o imposible y donde se requiere la transmisión de datos a unidades móviles.



MERCEDES-BENZ GOLF CUP

Una vez finalizados los torneos provinciales para amateurs, en los que ha habido una gran participación y que han sido todo un éxito, Madrid se está preparando para recibir a los seis ganadores que, de cada uno de los clubs que han participado, se han clasificado para jugar la final española, el día 7 de septiembre, en el Club de Golf Villa de Madrid. Los dos ganadores de la final del Mercedes-Benz Golf Cup España 1991 viajarán a Alemania del 5 al 10 de octubre, donde además de jugar la final mundial del Mercedes-Benz World Golf Cup con los ganadores de los otros países participantes, verán a los profesionales del golf jugar la final del Mercedes German Masters.



BURBUJAS CON PREMIO

Recientemente fue entregado en la sede de Bodegas y Bebidas el premio correspondiente a la promoción *L'Aixertell* de 1990. Los agraciados, Francisco Garrido Gamiz y Natalia Gutiérrez Aguilera de Almedinilla (Córdoba), han disfrutado de una semana en un *village* del Club Mediterranée de Cancun (México). En la foto, Javier del Campo entregando el premio.

UNIX de Bull. El mejor agente de su compañía.

Bull quiere presentarle al mejor agente de su compañía. Un auténtico experto en la venta de todo tipo de seguros. Inteligente, rápido, fiable, eficiente. El vendedor ideal: UNIX de Bull.



Los sistemas UNIX de Bull, **los Bull DPX/2,** representan la más flexible y rentable alternativa de equipamiento informático, ya que ofrecen soluciones integrales para la distribución de seguros y la gestión patrimonial (Fondos de Gestión Mobiliaria y Fondos de Pensiones).

Soluciones que aportan un alto nivel de conectividad entre los distintos elementos del sistema y una perfecta integración ofimática y relacional.

La familia **Bull DPX/2** es un conjunto coherente de sistemas con capacidad de proceso superior a las 70 transacciones por segundo y con una conexión simultánea de hasta 512 usuarios.

En Bull, la voluntad de servicio se traduce en que tres de cada cuatro personas están dedicadas al servicio del cliente. Con esta filosofía trabajamos con éxito para miles de compañías en todo el mundo y queremos trabajar para usted.

En definitiva, una oferta global en UNIX y una gestión integrada que redunda en un mejor y más completo servicio a sus clientes, ayudándoles a crear una imagen de compañía moderna y profesional.

Venga a Bull. Comprobará cómo el UNIX de Bull es el mejor agente de su compañía.

Si desea más información, llame en horas de oficina al teléfono (91) 519 54 10, o acuda a nuestro concesionario más próximo.

Worldwide
Information
Systems



UNIX es una marca registrada de Unix System Laboratories, Inc.

Casa Emilio

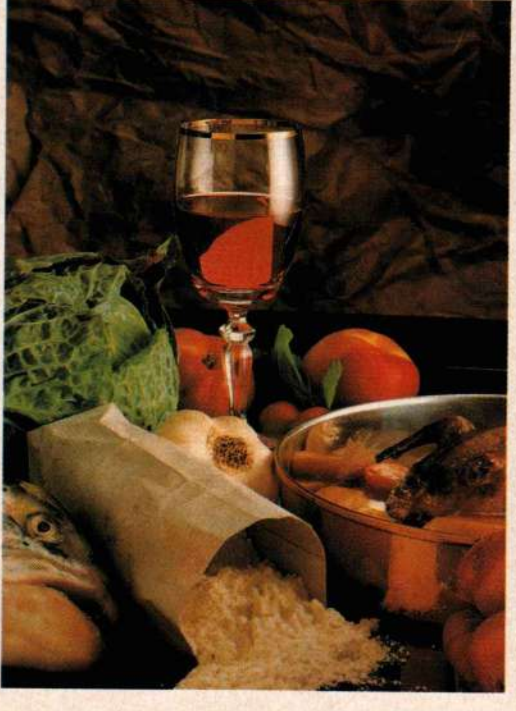
EL OTOÑO RIOJANO Septiembre en La Rioja es una delicia: un paisaje cambiante que seduce, unas gentes amables que saben valorar su tierra, unos frutos del campo que dan lo mejor de sí. Es época de uvas y vides, de vendimia, de frutas en sazón, de vegetales y hortalizas que llenan con sus variados colores las riberas y los campos. El Ebro se abre ubérrimo a las tierras en el corazón riojano de Logroño.

La coquinaria de la región es tradicional y generosa. Eduardo Gómez, en su estupendo libro titulado *La cocina riojana,* dice que la calidad de sus platos **«es consecuencia de que se lleva a los fogones una materia prima insuperable».** Así se refleja en el restaurante asador *Casa Emilio,* cuyo amplio comedor está casi siempre abarrotado.

Nada mejor para comenzar como unos buenos, jugosos y tiernos espárragos de la ribera, donde se cultivan en amplias zonas, ya que en La Rioja, y gracias a su clima, se dan en secano estos sabrosos tubérculos. También ribereños unos buenos pimientos del piquillo, de color rojo intenso, suaves y sedosos en la boca, con su característico sabor y su pizca de picante.

Ultimamente se está abusando un poco del *foie* en las cocinas, y aquí unos buenos hongos *boletus edulis* iban acompañados de unas tiernas lecherillas, combinación a mi modo de ver desvirtuada por el *foie* que podría haberse quedado en la cocina. Pero pronto olvidamos este bache. El responsable fue un *cabrito serrano,* procedente de los montes cameranos, tierra de buen ganado donde pastan corderos y cabritos desde siempre.

Luis Vicente Elías, junto con Erhard Rhomer, ha escrito un libro admirable y de cuidada fotografía que lleva por título *Por las cocinas de los Cameros,* muy recomendable para los que deseen conocer estos hermosos parajes riojanos. En sus páginas dan fe de que hasta hace bien poco **«el cordero y el cabrito han sido platos exclusivamente de fiestas, asados en el horno de la panadería o en los domésticos».** Hoy, este festín gastronómico es ya una oferta diaria que aquí disfrutan riojanos y forasteros. El cabrito bien hecho, con el tiempo preciso de horno, una carne con la textura que la pieza merece y unas raciones generosas, como el corazón del riojano. La costra exterior, churruscante, envuelve la fina carne del ovino.



Esta fiesta no sería tal si no fuera acompañada por los caldos de la tierra. Aquí en Logroño el vino tiene tratamiento de *usía,* como me comentaba un amigo. Probamos dos excelentes caldos, los dos de una antigua bodega de enjundia, la de Martínez Bujanda, un auténtico *château* riojano. El primero era un blanco muy singular, elaborado a partir de una variedad tradicional en la región, la *viura.* Un monovarietal que ofrece la novedad de la fermentación en barrica. De color amarillo pajizo, la aromática *viura* perfuma y se enriquece con los sabores de la crianza. Suave, de buen equilibrio, estructura perfecta y cuerpo sorprendente. El segundo fue el tinto *Gran Reserva del 81,* una cosecha de Rioja que merece más honores que la tan alabada del 82. Elaborado con *tempranillo* y *mazuelo,* su color rioja es inolvidable, rico en sensaciones olorosas, amplio, redondo y magistral.

LAHERA

Dónde y cuándo

Casa Emilio.
Pérez Galdós, 18.
Logroño.
Teléfonos: 25 88 44
y 23 31 41.
Abierto todos los días de la semana.



El LIBRO DE LA COCINA ITALIANA
Lorenza de Medici Stucchi
Editorial Anaya

GASTRONOMIA ITALIANA Sobre la coquinaria italiana y, como ocurre en la pintura, a veces lo falso es valor de ley. Abundan los libros y folletos falsos, las recetas robadas por *traduttores tradittores,* que van condenando medidas, cantidades y materias primas a un estado sombrío y fraudulento.

Esta obra de Lorenza de Medici devuelve el orgullo del libro de lujo a la gastronomía italiana que, lógicamente, va más allá de la popular *pizza.* La autora es una refinada estudiosa del tema y reparte su tiempo entre la aristócrata Florencia y la paz monacal de Coltibuono, pues precisamente en esta abadía del siglo XI no turbada por ruidos y con la paz de la Toscana y su paisaje como fondo, organiza y dirige sus cursos sobre cocina italiana.

El libro recorre las principales zonas de la geografía italiana, descendiendo a los detalles más curiosos descritos con una pluma alegre y vitalista. Los colores de su cocina y sus materias primas se entreveran con los de sus campos, ríos, montañas, valles y mares. El resultado es una agradable y culta descripción acompañada de 240 recetas, bien formuladas para conocimiento no sólo empírico, sino práctico de la misma. Contribuyen al éxito editorial las hermosas fotografías de la naturaleza y de las propias viandas, y en especial la traducción del periodista Ignacio Medina, quien demuestra ser un buen *traduttore,* sin traicionar al original.

Proteger

VIDA DE PERROS Tras la reciente aprobación en Italia de una Ley de Protección de Animales, España es el único país de la Comunidad Europea que aún no ha reconocido derecho alguno a sus perros, gatos, pájaros y demás especies. La ley italiana garantiza el derecho a la vida de todos los animales, incluidos los vagabundos, y obliga al propietario a pagar los impuestos correspondientes. Además, están previstas multas severas para aquellos dueños que maltraten a sus animales. En nuestro país, por el contrario, sólo las ciudades de Barcelona, Madrid y Murcia y las comunidades de Castilla-La Mancha y Canarias cuentan con una legislación para protegerlos. Estas leyes prevén multas de entre 5.000 pesetas y 2,5 millones. Abandonar un perro puede suponer la máxima sanción, mientras que no vacunarlo ocasiona sólo multas menores.

El resto de las comunidades españolas están a la espera de que se debata en el Parlamento el proyecto de Ley de Protección de Animales. Sin embargo, la afición por las corridas de toros y las peleas de gallos en España dificultará la aprobación de una ley igualitaria para todos los animales.

Innovar

PERIODICOS PARA INVIDENTES A partir de ahora, los ciegos podrán seguir a diario la prensa escrita. Esta gran innovación viene de la mano de la compañía informática IBM que, junto a varias instituciones belgas, está desarrollando un programa piloto para crear una versión sonora de la prensa. A través del sistema *Textalk*, la información del periódico se recoge en un fichero informático y es enviada por teléfono a una estación de radio, desde donde se retransmite a los invidentes suscritos a este servicio. Asimismo, el fichero informático incluye un programa especial y un sintetizador de voz que permiten escuchar las noticias, y además, seleccionar las secciones y noticias desde el ordenador del usuario.

De momento, esta experiencia piloto no se comercializa, ya que el primer paso que están dando los responsables del programa es buscar periódicos interesados en este sistema. Hasta la fecha, en Bélgica ya cuentan con el apoyo del diario *Le Soir* y la cadena televisiva RTBF, mientras que en Suecia ya llevan dos años aplicando con éxito el sistema *Textalk*.



Prevenir

UN ENEMIGO PARA LA *SALMONELLA* La temida *salmonella* que tantos disgustos ocasiona en verano tiene desde hace pocos meses un importante enemigo. Para prevenir esta enfermedad, los laboratorios BP Chemical y BP Nutrition han presentado en la feria Huhn & Schwein, celebrada recientemente en Hannover, un nuevo producto denominado *Bio-Add*, destinado a combatir la *salmonella* desde el origen, es decir, controlando los piensos que han de alimentar a las aves y evitando así que éstas se contagien. Esta medida va dirigida a los sectores de reproducción avícola y fabricantes de alimentos y pretende evitar la recontaminación del pienso. La solución utilizada hasta ahora, basada en un método térmico, no impedía la recontaminación procedente de focos medioambientales. En cambio, *Bio-Add* rompe este ciclo de contaminación mediante el tratamiento de los piensos compuestos y materias primas que lo integran, especialmente harinas de carne y de pescado.

Bebidas.
La compañía norteamericana Coca-Cola ha lanzado al mercado un nuevo modelo de envase denominado *Bote Espacial*, específicamente diseñado para su consumición en recintos donde la gravedad sea igual a cero. Los cosmonautas soviéticos ya han experimentado con éxito el nuevo producto durante su estancia en la estación espacial MIR.

Universidad.
Según diversos expertos en educación reunidos en El Escorial hace unos días, tan sólo serán admitidos en España como viables tres proyectos de universidades privadas. Las causas hay que buscarlas en las importantísimas inversiones que requiere la puesta en marcha de un centro privado de enseñanza superior, así como en las condiciones draconianas que exige el Ministerio de Educación. Por el momento, parece que sólo la Universidad Ramón Llull de Barcelona, el Colegio Universitario San Pablo (CEU) y la Universidad Privada de Madrid saldrán adelante.

Espacio.
La Sociedad Hispasat ha asegurado el prelanzamiento del primer satélite español de comunicación por 11.000 millones de pesetas con un consorcio internacional en el que participan 16 entidades españolas. Sin embargo, una directiva comunitaria pone en peligro la rentabilidad del proyecto, pues si la norma entra en vigor se reducirá drásticamente el número de televisores que podrían recibir las señales de teledifusión directa que explotará el satélite. Esta circunstancia provocaría una pérdida de interés en los canales de televisión que quisieran emitir su programa. Por ello, la Administración española está presionando ante la CE para que se modifique la directiva antes de que se aplique.

Editar

LOS SECRETOS DE LOS POLITICOS

Escribir libros de memorias siempre ha sido una loable y reveladora costumbre entre los políticos. Y no hace falta irse al extranjero para darse cuenta. En España, personalidades egregias como Laureano López-Rodó o Leopoldo Calvo Sotelo han publicado, con gran éxito editorial, su visión de los acontecimientos históricos que vivieron.

Margaret Thatcher, ex primera ministra del Reino Unido, también considera que tiene cosas interesantes que contar. Y no debe ser la única que lo piensa, a juzgar por el feroz pulso que están sosteniendo los dos magnates del periodismo anglosajón, Robert Maxwell y Rupert Murdoch, por los



derechos de la vida y milagros de la *Dama de Hierro.* Por lo pronto, Harper Collins, la editorial de Rupert Murdoch, ha ofrecido cerca de cuatro millones de dólares por la obra. Y la cifra puede subir todavía más si su *enemigo número uno,* Maxwell, puja por encima, algo bastante probable.

Pero no todas las memorias se escriben en Occidente. Los recientes acontecimientos en Europa del Este han elevado al podio de los inmortales a personajes como Boris Yeltsin, que ya publicó hace dos años sus *primeras* memorias, o Edward Shevardnazde. Ambos reformistas han aprovechado la revolución liberal de la URSS, que han encabezado, para publicar sus reflexiones. El más rápido de los dos ha sido el carismático Yeltsin, cuya obra *Contra el grano: una autobiografía,* ya está en circulación, publicada por Summit Books, una filial de Simon & Schuster. *El futuro pertenece a la libertad,* de Shevardnazde, estará también dentro de poco en las librerías. O, al menos, eso desea la editorial que lo va a publicar, Free Press, una filial de MacMillan, que está metiendo prisa al ex canciller soviético, pues –según el editor Erwin A. Glikes– **«Shevardnazde sigue añadiendo pasajes de acuerdo con el desarrollo de los acontecimientos; tendremos que poner punto y final».** Y habrá que hacerlo pronto, ya que la publicación está prevista para diciembre, a no ser que la inquieta URSS sorprenda con nuevas revoluciones, en cuyo caso Shevardnazde seguiría escribiendo más y más anexos...

Vender

TARJETAS SIN OCASION

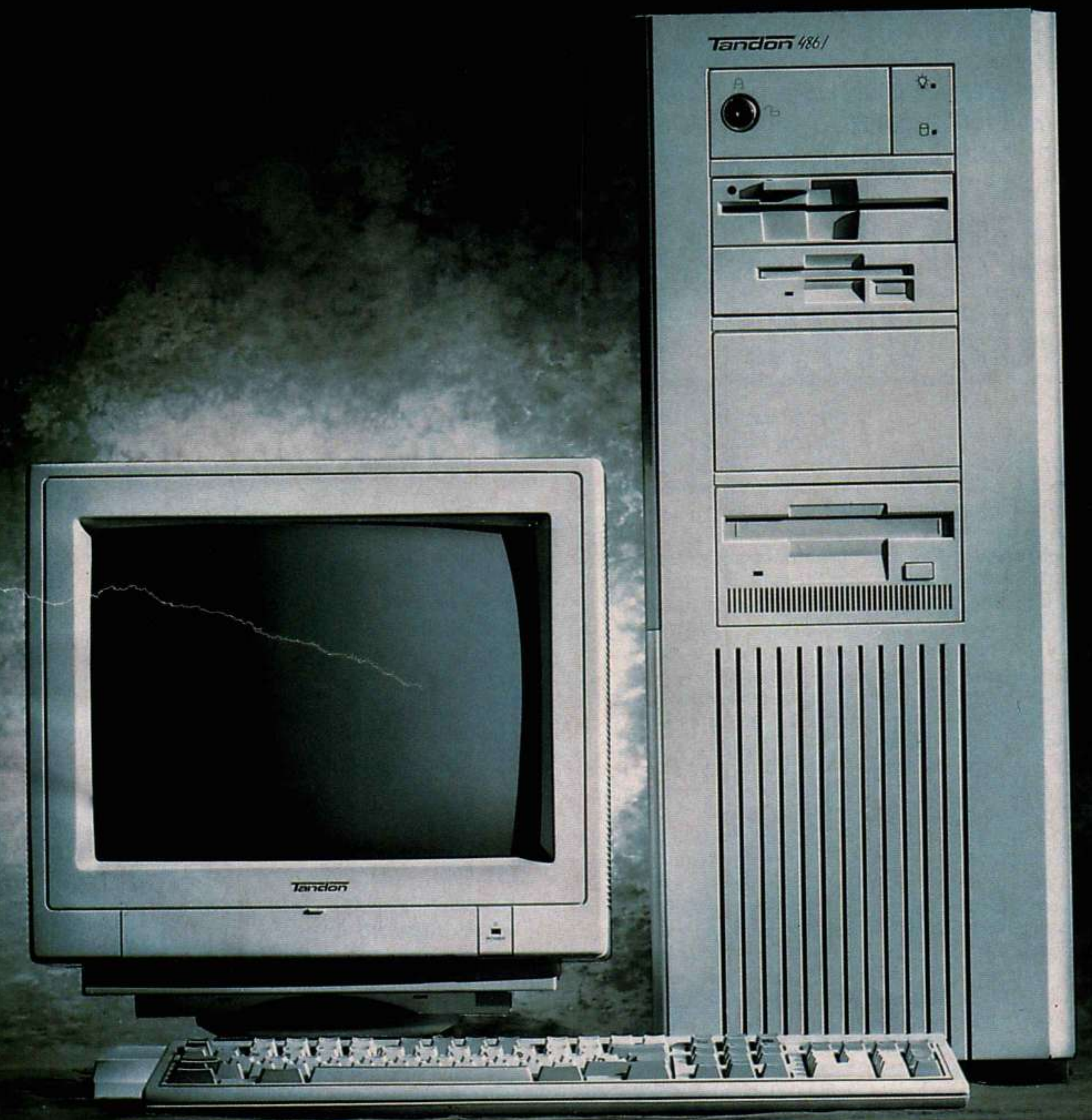
El divorcio no cambiará nada entre nosotros o *¿Te das cuenta de que llevamos siendo amigos más de la mitad de nuestras vidas?,* son algunas de las frases que los fabricantes de tarjetas de felicitación están utilizando para combatir el estancamiento de sus ventas. La mayoría de estas tarjetas estaba hasta ahora destinada a determinadas fechas, como los cumpleaños, los días de la madre o del padre, los aniversarios de boda, etcétera, con lo que su utilización y su venta se limitaban a ocasiones concretas. Para evitar este declive, Hallmark Cards, empresa líder en el sector, con más del 44 por ciento del mercado y una facturación de 5.000 millones de dólares anuales, ha lanzado una nueva línea de tarjetas a las que se ha llamado de *no ocasión.* Así, en esta nueva versión entran por ejemplo las de la serie *A los niños con amor,* que pueden mandar los adultos a los niños, tales como la ya citada del divorcio, o aquellas más sutiles como las que dicen *Eres mucho más agradable cuando no bebes.*

Exponer

BISUTERIA EN MADRID

Más de 200 empresas nacionales y extranjeras del sector de la bisutería se darán cita en Madrid entre el 20 y el 24 de septiembre próximo con motivo de la novena edición del *Salón Bisutería y Complementos Bisutex,* en el que se presentarán las nuevas líneas de otoño-invierno. La feria, que se celebrará en el nuevo recinto de IFEMA, abarcará un total de 4.800 metros cuadrados, lo que representa un 33 por ciento más que el año anterior.

DECISIONES PROFESIONALES



Tandon TOWER 486/33

Potencia y velocidad en bruto son las características que mejor definen al Tandon Tower 486. El compatible más rápido del mercado, capaz de funcionar a 33 Mhz. y de albergar un disco duro de hasta 1.200 Mb, ha sido diseñado para la ejecución de las más sofisticadas aplicaciones, ya sea como servidor de red o como estación de trabajo. Por eso, eficiencia, rendimiento, fiabilidad, economía y futuro son el resultado del Tandon más profesional.

Tandon

EL STANDARD PROFESIONAL

Pregunte al: 900 1 80486 por su DISTRIBUIDOR AUTORIZADO Tandon más cercano.

La India sigue sin encontrar, después de 44 años de independencia, un rumbo adecuado. El crecimiento demográfico no ha logrado ser controlado, los enfrentamientos entre hindúes y musulmanes no cesan y dentro del partido gobernante la lucha es feroz por la sucesión del asesinado Rajiv Gandhi. Mientras tanto, el común de los indios, con su intocable sistema de castas, vive miserablemente... pero vive.

LA INDIA SIGUE VIVA



Cuando un occidental imagina la India, lo primero que le viene a la cabeza es un enorme país habitado por millones de seres humanos que viven en condiciones de extrema pobreza. Asociar la India con miseria es un tópico desgraciadamente acertado, tanto como identificarla con una tierra de contrastes. Porque la India es, además del país del mundo donde más pobres viven, una nación en la que el conocimiento científico y técnico ha alcanzado un nivel equiparable al de Occidente.

Pero de poco consuela conocer que la India es una potencia nuclear, sabiendo que el 70 por ciento de sus habitantes viven en la miseria más absoluta. Los esfuerzos realizados por la dinastía parlamentaria fundada por Jawaharlal Nehru, desde que en 1947 tomó el poder después de lograr la independencia del imperio británico, han dado unos escasos frutos. Actualmente, el país atraviesa por uno de sus momentos más delicados desde 1947, pues la sucesión de Rajiv Gandhi, que murió asesinado el pasado 21 de mayo, aún no está resuelta.

La falta de estabilidad política está agravada por los conflictos regionales y religiosos, que no han cesado desde la independencia de los ingleses. Los sijs de Punjab y las guerrillas separatistas de Assam, Jammu y Cachemira han vuelto a hacer sonar sus pretensiones independentistas después de la muerte de Rajiv Gandhi. Los conflictos provocados por el fanatismo religioso en la India, contra los que Mahatma Gandhi luchó toda su vida, continúan siendo uno de los principales dramas del país. Las diferencias entre los hinduistas y musulmanes provocaron la disgregación de la antigua colonia británica en los Estados de la India, Pakistán y Bangladesh. Aquellos conflictos, que le costaron a la India un millón de personas muertas, aún no han cesado.

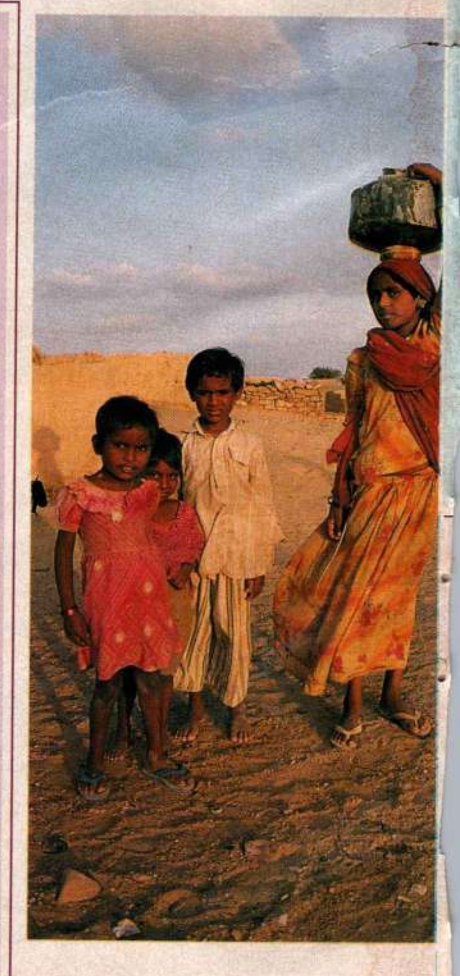
Actualmente, la India es un Estado laico, según queda fijado en su Constitución, realizada en 1949. El 83 por ciento de sus habitantes son hindúes, el 11 musulmanes, el 2,5 cristianos, el 2 sijs, el 0,7 budistas y el resto practican otras religiones.

El separatismo de Cachemira

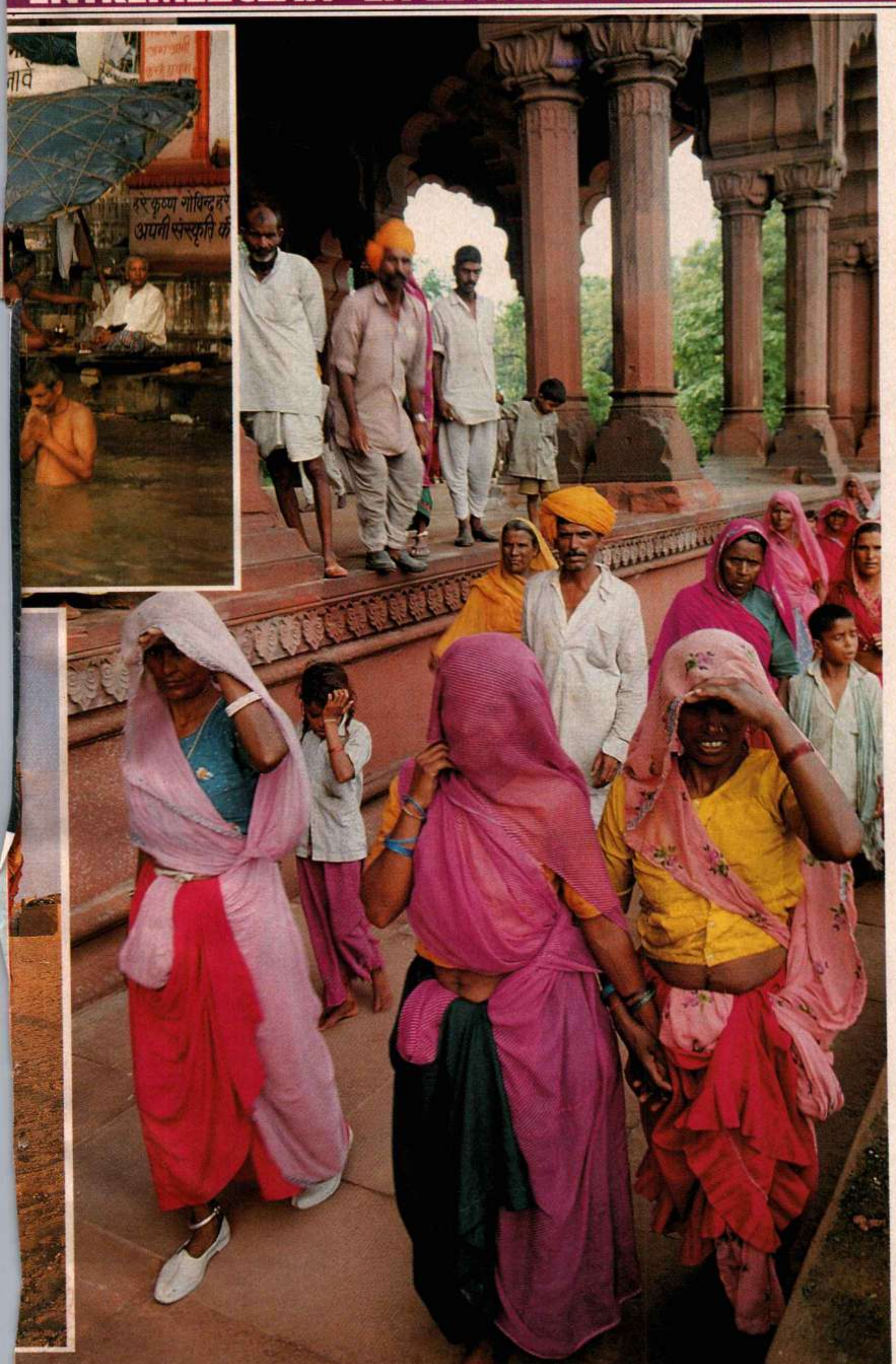
Nerhu pensaba que todas las diferencias entre los habitantes de la India terminarían una vez se lograra la independencia, y que su política podría mantener unido a un país

SUPERPOBLACION **El mayor problema de la India es la superpoblación. Los esfuerzos gubernamentales por controlar la natalidad han resultado insatisfactorios, pues la población se ha multiplicado durante los últimos 44 años. La India tiene actualmente 850 millones de habitantes y se calcula que alcanzará los mil millones en el siglo próximo.**

RELIGION **Mahatma Gandhi no pudo hacer realidad su teorías y la independencia le costó a la India un millón de muertos, debido a los conflictos entre hindúes y musulmanes, además de la separación del país de los Estados de Bangladesh y Pakistán.**



ENTREMEZCLAN EN EL PAIS DE LOS CONTRASTES



formado por 22 regiones y que tiene 15 lenguas reconocidas por la Constitución. Pero el tiempo no le dio la razón y pronto se vio obligado a imponerse por la fuerza del ejército en Cachemira, su estado natal situado al norte del país, en el que la mayoría de la población era musulmana. Después, dos conflictos armados entre India y Pakistán, en 1965 y 1975, no lograron silenciar a los cachemires, que continúan pidiendo su independencia.

La inestabilidad política de la India es un mal menor, comparado con el gran problema que constituye su continuo crecimiento demográfico. La India es el séptimo país más grande del mundo y el segundo más poblado después de China. Actualmente, viven allí 850 millones de personas, la séptima parte de los habitantes de la tierra. La población se ha doblado desde que India alcanzó su independencia, crece anualmente a un ritmo medio de 15 millones de personas y se calcula que el próximo siglo alcanzará los mil millones.

Bajas rentas

La política aplicada por la dinastía de los Nerhu no ha logrado contener este crecimiento demográfico, ni ha sido capaz de atender las necesidades de la mayoría de los habitantes de la India. El patriarca de esta dinastía de brahmines practicó una política ultraproteccionista, con la que únicamente logró que el nivel de vida se elevara más lentamente que en el resto de países asiáticos que aplicaron economías de mercado. Durante los últimos treinta años la renta nacional ha aumentado lentamente, a un ritmo medio del 3,6 por ciento anual. Actualmente, la renta per cápita se sitúa en 240 dólares, una de las más bajas del mundo.

La gran equivocación de Nerhu e Indira Gandhi fue mirar con buenos ojos a la Unión Soviética e imitar su política económica, porque sólo lograron sumir al inmenso país en ▶▶▶

una maraña burocrática administrativa y dotarle de una industria improductiva. Nerhu visitó la URSS por primera vez en 1955 y quedó encandilado con el país que hoy está en trance de desintegración. Un año después, incluso, se negó a condenar la invasión de Hungría.

Pero fue Indira Gandhi la que aplicó una política socialista radical. Prestó una enorme atención a la industria pesada, siguiendo la doctrina estalinista; nacionalizó la banca en 1969, destruyendo el poder financiero de la clase de los príncipes y sometió al sector empresarial privado a una intensa reglamentación que sólo ha sido soportable gracias a una enorme corrupción.

La única virtud que ha resultado tener la política aplicada por Nerhu y su hija es que ha logrado financiar la industrialización del país con recursos propios. Durante los últimos 20 años, de los 800 billones de dólares brutos en valor actual que se han invertido en modernizar el país, solamente el seis por ciento procedía de ayudas exteriores.

La India ha logrado mantener, durante las dos últimas décadas, su exportación de productos textiles, herramientas industriales, concentrados de hierro, acero, yute, algodón, té y productos de artesanía. Las importaciones, por su parte, no se han disparado, y por ello la balanza comercial india está equilibrada.

Sonia dijo no

Hasta su muerte, todo apuntaba a que Rajiv Gandhi sería el artífice de la apertura económica del país y de la modernización de su tejido industrial. Pero, una vez más, la fatalidad ha marcado irremediablemente el destino de la India. El asesinato de Gandhi ha provocado un caos enorme dentro del Partido del Congreso, que ha gobernado 40 años de los 44 de democracia del país. Los miembros del partido están sumidos en una encarnizada lucha interna por el



Un cuarto de la población de la India pertenece a la casta de lo sintocables y vive en la miseria más absoluta.

SONRISAS Y LAGRIMAS

Cuando llegué de la India me indignaba que la gente únicamente me preguntara si era cierto que en aquel país hay tanta miseria. Eso es un simple tópico, respondía de una forma tajante. Intentaba explicar que, aunque es cierto que es fácil encontrarse con algún muerto tirado en el suelo, cuando se pasea por las calles de Calcuta o por la parte vieja de Delhi, India tiene muchas más cosas que pobreza y miseria. Pero según pasa el tiempo y hablo con otras personas que han visitado este país, el recuerdo de la miseria que respiré en las calles de las principales ciudades de la India cobra más fuerza.

Cuando andaba por las calles de la ciudad santa de Benarés, la que está a orillas del Ganges, el río sagrado, únicamente deseaba una cosa: salir corriendo de allí. No podría soportar por un solo momento más estar rodeada de niños desnutridos y deformes, de leprosos, de ancianos y de vacas. Ahora me sorprendo cuando recuerdo que llegué a tener la crueldad de dar manotazos a los niños que se colgaban de mi cuello pidiéndome dinero.

Aquel laberinto de calles estrechas y mugrientas, donde la gente se prepara la comida al lado de donde defeca y muy cerca también de donde quema a sus muertos, tengo que admitir que fue lo que más me conmovió de todo lo que he visto en la India.

Llegar al hotel, después de contemplar aquel espectáculo, fue un alivio. Aunque las cosas empeoraron poco después, pues comencé a padecer diarrea y a tener fiebre. Aquellos síntomas no fueron ninguna causa de alarma, pues son males normales en todo occidental que viaja a la India. Recuerdo que en aquellos momentos únicamente tenía ganas de hacer una cosa, volver a mi país. Creo que prometí no regresar nunca más a la India.

Pero todo aquello queda muy lejano. Ahora hace apenas unos días que abandoné aquel país y añoro enormemente el colorido de sus calles, la sonrisa de sus gentes, que soportan con una in-creíble paciencia todos sus males y, sobre todo, la sencillez y alegría con la que se enfrentan a la vida. Pronto comprendí la causa de mi añoranza: echaba de menos a unas gentes que vivían miserablemente pero desconocían los síntomas de la enfermedad de las sociedades desarrolladas, el estrés. Añoro la India porque recuerdo cómo sus gentes cuando se cruzaban por las calles se detenían para charlar sobre su vida cotidiana. Recuerdo que vivían miserablemente, pero también recuerdo que vivían.

Anualmente nacen en India 15 millones de niños.



poder, mientras siguen presionando a la italiana Sonia Mayno, la mujer de Rajiv, para que suceda a su esposo.

Pero el drama de la India es mayor si se contempla desde Occidente. La ignorancia de la mayoría de los indios hace que soporten con una enorme paciencia su destino. Unicamente el 36 por ciento de la población sabe leer y escribir, según los últimos datos proporcionados por las autoridades. Además la religión hindú mantiene un rígido sistema de castas que apacigua los ánimos de la población. El 27 por ciento de los 644 millones de hindúes pertenecen a la casta de los parias, los intocables, una clase humana sin ningún tipo de derechos y que tiene muy pocas necesidades.

La mayoría de los habitantes de la India, el 80 por ciento, vive en el medio rural, repartidos entre el medio millón de aldeas del país, donde el hambre puede paliarse mejor que en las ciudades. Además, la mitad de la población es, por razones religiosas, vegetariana, y sus necesidades son mínimas. Una vez más, la religión ayuda a los indios a soportar la pobreza, pero la realidad es que, aunque no hubiera razones religiosas, la carne –no la de vaca, claro está– sólo se encuentra al alcance de unos pocos, por sus altísimos precios.

TURISMO El desconcierto político que reina en la India y los cruentos problemas regionales han provocado que el número de turistas que ha visitado la India, una de las fuentes que alimentan su débil economía, esté disminuyendo este año.

La vida cotidiana de los hindúes no es, por tanto, tan dramática como se piensa en Occidente, o, al menos, tan ▶▶▶



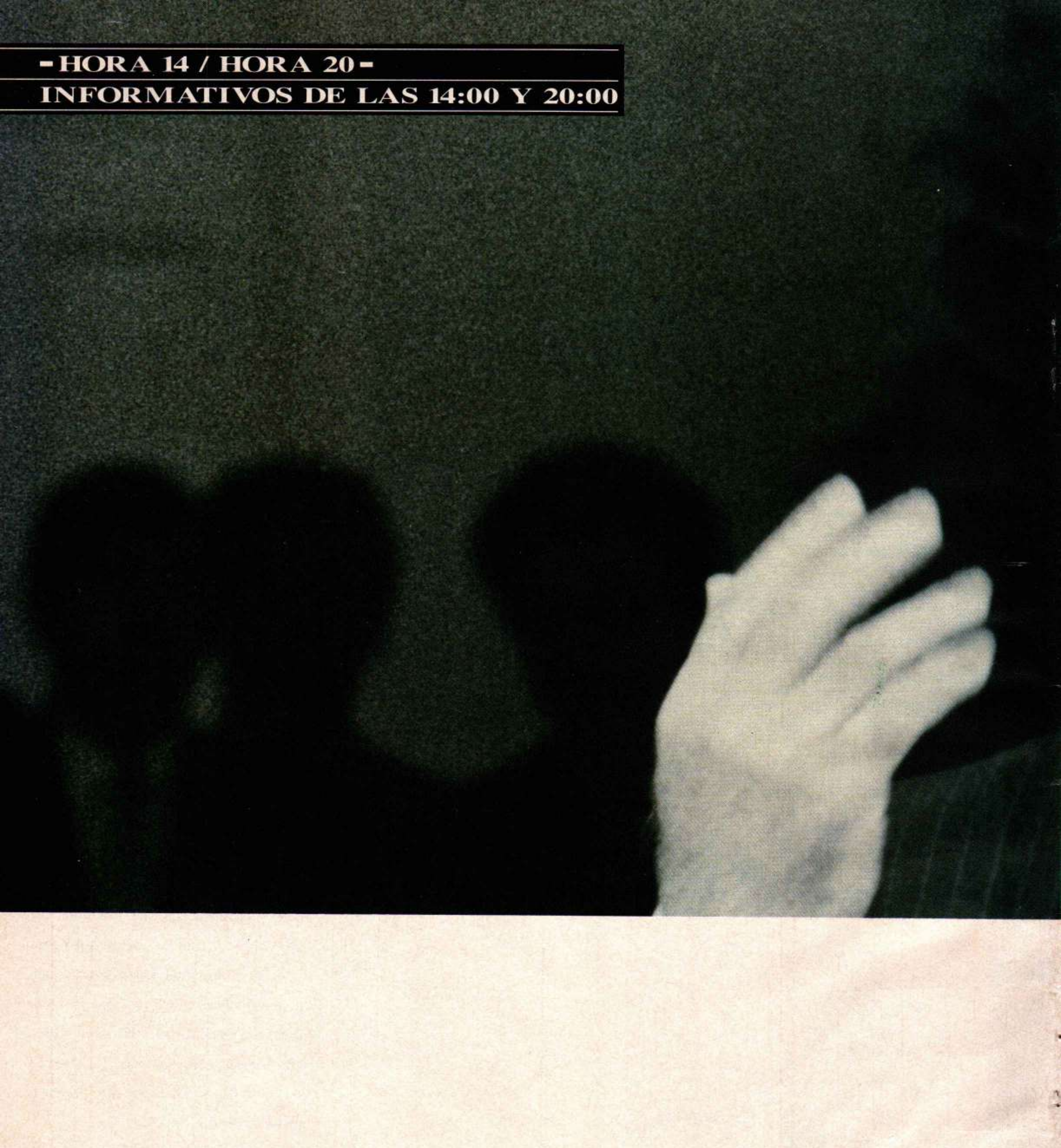


conscientemente dramática. La mayoría de los habitantes de India son personas sumisas que pasan la mayor parte de su tiempo rezando frente a un nutrido repertorio de dioses; o trabajando, a un ritmo calificado por cualquier occidental de lentísimo, o viendo películas.

¿Viendo películas? Efectivamente, el cine es el mayor entretenimiento de los indios y la India es el mayor productor de películas del mundo. Produce un millar de películas al año en las diferentes lenguas que se hablan en el país. Las películas, generalmente musicales, describen las venturas y desventuras de enamorados indios, pertenecientes, lógicamente, a las castas superiores. ■

CONTRASTES **India ha ganado el título de país de los contrastes por mérito propio. Nueva Delhi, la capital del país, es la ciudad donde mejor pueden observarse estos contrastes. La zona moderna de la ciudad es similar a cualquier metrópoli occidental y a las personas que viven en ella disponen de todo tipo de comodidades. Pero la parte antigua alberga la más increíble de las pobrezas.**

TEXTO Y FOTOS: MARIA J. ASENJO


-HORA 14 / HORA 20-
INFORMATIVOS DE LAS 14:00 Y 20:00

MIRA Y ENTERATE

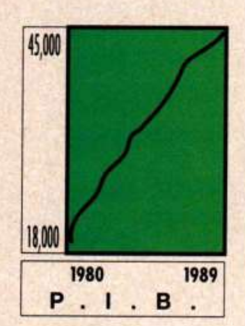
–HORA 14 / HORA 20–

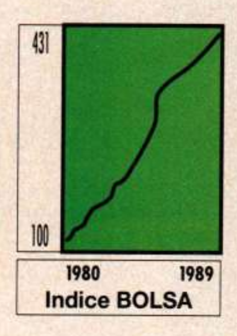
DE TODA LA VERDAD. DE LO QUE PASA DENTRO DE ESPAÑA
Y DE LO QUE OCURRE POR AHÍ FUERA. EN "HORA 14" Y "HORA 20,"
CARLOS LLAMAS Y JOSÉ ANTONIO MARCOS PONEN DELANTE
DE TUS OJOS LA INFORMACIÓN PUNTA EN LAS HORAS PUNTA.
NACIONAL E INTERNACIONAL. REGIONAL Y LOCAL.
DOS CITAS CON LA ACTUALIDAD PARA NO IR CIEGO POR LA VIDA.
PARA VER CLARO QUIÉN, QUÉ Y POR QUÉ ES NOTICIA.
SI QUIERES ENTENDER LO QUE PASA, MIRA
"HORA 14" Y "HORA 20." VERÁS.

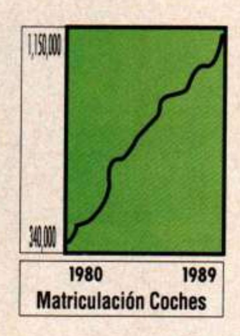




Rentabilidad *muy* asegurada.









2.148.000 lectores
1990

Los últimos 10 años han sido de un espectacular crecimiento económico en todos los sectores. Han sido 10 años de prosperidad. Diez años en los que también nuestros lectores han crecido espectacularmente: son más de dos millones las personas que mensualmente hacen de Muy uno de los soportes más rentables para su inversión publicitaria. Y que además, están deseando conocer sus productos.
No les haga esperar.

1.288.000 lectores
1987



668.000 lectores
1983

La inversión publicitaria más rentable de los 90.



ACTUALIDAD
económica

MECENAZGO, CIUDAD SIN LEY



TEXTOS: Jorge Díaz Cardiel

Anunciada en repetidas ocasiones y ansiosamente esperada, la ley sobre el mecenazgo todavía no ha visto la luz, entre otras razones a causa de las diferencias sobre los beneficios fiscales que enfrentan a los Ministerios de Cultura y Hacienda. El auge de las fundaciones y los cientos de millones donados por las empresas a actividades culturales en los últimos años hacen más urgente la conclusión de esta larga espera.

ESPERANDO A LA LEY



De nada han servido las proposiciones de la ley que presentaron al Congreso tanto el Partido Popular como Convergencia y Unión. La propuesta de los populares incluía importantes exenciones fiscales para aquellas personas físicas o jurídicas que, por sí mismas o en colaboración con entidades públicas o privadas, aportasen medios económicos en bien de la cultura, la enseñanza o la investigación. Sin embargo, el grupo socialista rechazó la propuesta de la oposición porque, aun coincidiendo con ella en la necesidad de una ley de mecenazgo cultural, no consideraba tan juicioso favorecer demasiado con beneficios fiscales a los generosos mecenas. A este respecto, el entonces portavoz del Partido Popular en la cámara baja, Juan Ramón Calero, indicó en aquel momento que las exenciones no tenían por qué suponer un sacrificio fiscal, puesto que las necesidades culturales de la sociedad o las satisface la iniciativa privada o lo hace el Estado; tanto monta, monta tanto…

El grupo parlamentario catalán, por su parte, definía su iniciativa como un estímulo a la colaboración entre la Universidad y el sector privado en las actividades de Investigación y Desarrollo (I+D), mediante beneficios fiscales. Sin embargo, esta proposición de ley tampoco prosperó, al ser rechazada por la mayoría socialista en el Congreso.

Jorge Semprún pasará a la historia no se sabe si por haber abdicado del comunismo o por la vehemencia de sus promesas culturales; que se cumplieran o no en la realidad, es otro cantar. Fueron numerosas las veces en que el anterior titular del Ministerio de Cultura declaró públicamente que el borrador del proyecto de ley sobre mecenazgo estaba muy avanzado y que en breve sería llevado al Congreso para su tramitación. Pero Semprún fue sustituido y sus palabras se las llevó el viento.

Ahora es su sucesor, Jordi Solé Turá, quien ha resucitado las expectativas. Durante el acto de entrega de los premios que anualmente otorga la Fundación CEOE, celebrado a principios del pasado mes de abril, el ministro afirmó que la presentación del proyecto tendría lugar al cabo de tres meses. Sin embargo, llegó julio y ni siquiera se celebraron las reuniones entre Cultura y Economía para aunar criterios y limar diferencias en cuanto al proyecto final.

Rumores de todo tipo han circulado y circulan por los pasillos de los dos ministerios implicados. Unos decían que las elevadas temperaturas calentaban tanto los ánimos de los implicados que llegaban a impedir el consenso; otros –según fuentes del Ministerio de Cultura– ponían el acento en la incapacidad de conciliar a ambos departamentos, debido a la diferente concepción de la ley.

UN 15 POR CIENTO **Tras dos años de promesas y debates, todo parece indicar que la Ley de Mecenazgo verá la luz en los próximos meses. El proyecto socialista, según diversas fuentes, prevé una desgravación del 15 por ciento tanto en el impuesto de las Personas Físicas como en el de Sociedades sobre las donaciones hechas por personas físicas y jurídicas a entidades sin ánimo de lucro.**

Cultura independiente

Para el portavoz de Cultura del Partido Popular, Miguel Angel Cortés, el problema es doble porque Hacienda no desea perder dinero con la ley, y Cultura se opone a una cultura libre e independiente impulsada por los ciudadanos. Para Cortés, el Partido Socialista **«va a intentar conseguir dinero privado para las entidades públicas porque los socialistas no quieren abandonar el control y el dirigismo»**. Y a continuación insiste en que la legislación sobre mecenazgo debe consistir,



fundamentalmente, en el establecimiento de desgravaciones fiscales para los donantes. **«La iniciativa social** –afirma Cortés– **puede contribuir a tareas de interés general; deben por tanto ser favorecidas por el Estado, pues éste debe servir el interés general. De este modo se ganará en libertad y se aliviarán cargas al Estado».**

Se trataría de una concepción cercana al principio de subsidiaridad, que la doctrina clásica define como la actitud positiva que debe tener el Estado ante las iniciativas de los particulares. Los poderes públicos sólo suplantarían a los ciudadanos cuando éstos no fueran capaces de llevar a cabo por sí mismos los proyectos.

En cualquier caso, lo que sí es evidente es el temor del Gobierno al fraude fiscal y esto hace suponer que, al final, prevalecerán los criterios económicos sobre los culturales. En un momento en el que se anuncian recortes presupuestarios, no parece lógico que los poderes públicos estén dispuestos a dejar de recaudar fondos, sobre todo si provienen del bolsillo de los ciudadanos.

Mientras tanto, las actividades de mecenazgo continúan sujetas a una legislación dispersa: la Ley del Patrimonio Histórico, de 1987; la Ley General de Publicidad, de 1988; y la Ley de Beneficios Fiscales relativos a la Exposición Universal de Sevilla 1992, a los actos conmemorativos del V Centenario y a los Juegos Olímpicos de Barcelona 92, que contempla deducciones especiales para actividades de tipo cultural. A nadie puede extrañar, por tanto, que un banco como el Central haya invertido la cifra nada despreciable de 2.000 millones de pesetas en la Expo'92. La rentabilidad, en todos los sentidos, está asegurada.

CAMPEONES FILANTROPICOS

(Cantidades, en millones de pesetas, que gastaron en 1990 bancos, empresas y fundaciones españolas en actividades de mecenazgo)

Banco Central	1.000
Repsol	1.000
Fundación March	774
IBM	750
Fundesco (Telefónica)	711
Renfe	600
F. Barrié de la Maza (Banco Pastor)	505
F. Areces (El Corte Inglés)	450
Tabacalera	350
Fundación contra la Droga	271
Banco Hispano Americano	175
Fundación Codespa	171
F. Martín Escudero	145
Banco Herrero	120
Unión Fenosa	100
Sevillana de Electricidad	100
Coca-Cola España	83
F. Banco Exterior	83
BMW	70
Dow Chemical	42
Hidrola	40

Colaboración

Para el ministro de Cultura las relaciones entre el sector público y el privado en materia cultural deben ser fluidas y han de desarrollarse en un marco de colaboración. Al menos esto es lo que se desprende de unas declaraciones de Jordi Solé Turá: **«Estos dos sectores deben cooperar y estimularse mutuamente en la promoción de la cultura sin alzar obstáculos entre ellos ni considerarse competidores».** Pero si la actitud de los poderes públicos está abierta a la colaboración, cabe preguntarse la razón de que no haya aparecido todavía la tan necesaria legislación sobre fundaciones. Porque si hay algo que salta a la vista, por el progresivo protagonismo de la iniciativa privada en los movimientos culturales, es la deficiente cobertura legal de estas áreas de actividad personal y social. Hasta el momento no parece que haya habido una clara voluntad del Gobierno de sacar a las fundaciones del marco legal **«caótico y trasnochado»** en que se encuentran, como lo califica el presidente del Centro de Fundaciones, Antonio Sáenz de Miera. Los motivos de esta deplo-



rable situación son evidentes. La Constitución consagra en su artículo 34 el derecho a crear fundaciones, esto es, entidades sin ánimo de lucro con finalidades de interés general. Se trata de un precepto constitucional pendiente de su desarrollo legislativo, y que para el principal partido de la oposición se configura como **«un derecho de libertad al que, por lo tanto, no se pueden establecer límites, teniendo que revisarse la legislación tradicional, que arranca de la desamortización, limitadora y preventiva de las fundaciones»,** según su portavoz de Cultura en el Congreso, Miguel Angel Cortés.

Esta legislación se concreta en la Ley de Beneficencia, de 1849, a la que se han ido añadiendo a lo largo de siglo y medio, reglamentos, reales órdenes e instrucciones correspondientes a los diferentes períodos políticos, de forma desordenada y fragmentaria. En un momento de auge de las fundaciones, se hace más necesario y urgente una ley que regule sus aspectos jurídicos y fiscales. De esta manera, se pondría algo de orden en el caos actual y se adaptaría la situación española al proyecto común de fundaciones de Europa, que apareció hace tres años y que ya ha sido suscrito por varios países de la CE.

Proyección de futuro

Lo cual no significa, sin embargo, que exista unanimidad legislativa en la materia. Es lo que vino a decir el holandés Tymer van der Ploeg, especialista en Derecho Civil Comunitario, en el seminario sobre fundaciones organizado por la Universidad Internacional Menéndez Pelayo (UIMP): **«Las legislaciones europeas sobre fundaciones son muy diversas. Por ejemplo, la holandesa es muy liberal, mientras que en Gran Bretaña y Gales son proteccionistas».**

Pero, al margen de la mayor o menor necesidad de alcanzar una armonización legislativa comunitaria acerca de las fun-

UNA LEY ESCASA

A pesar del mutismo de las partes implicadas en la nueva ley fiscal de las entidades sin ánimo de lucro, *Actualidad Económica* ha tenido acceso al borrador del anteproyecto de ley. En él se establecen beneficios fiscales tal y como se esperaba pero, con toda seguridad, dejará a más de uno la sensación de que la Dirección General de Tributos no pasará a la historia por su generosidad, sino más bien por todo lo contrario.

Según su artículo 10, el borrador dictamina que las fundaciones y asociaciones declaradas de utilidad pública gozarán de exención en el Impuesto de Sociedades por los rendimientos obtenidos en la consecución de sus propios fines, y por los incrementos patrimoniales fruto de adquisiciones y transmisiones a título lucrativo, siempre dentro de los objetivos específicos en la entidad.

También disfrutarán de exenciones fiscales los incrementos patrimoniales obtenidos mediante las transmisiones de elementos materiales del activo fijo, necesarios para alcanzar el objeto de la explotación, a condición de que el importe total de la enajenación se reinvierta, conforme la normativa del Impuesto de Sociedades.

Los bienes de las fundaciones gozarán de exención en el Impuesto sobre Bienes Inmuebles, siempre que no produzcan rendimientos y se sujeten solamente a **«las actividades que constituyan su objeto social o finalidad específica y no se utilicen en el desarrollo de explotaciones económicas».**

Las donaciones a entidades sin ánimo de lucro de sujetos pasivos del IRPF podrán deducir de la cuota del impuesto bien el 15 por ciento de las donaciones de bienes que formen parte del Patrimonio Histórico Español, incluidos en el Registro General de Bienes de Interés Cultural o en el Inventario General a que se refiere la Ley 16/85 de 25 de junio, de Patrimonio Histórico Español; o bien el 10 por ciento de **«las donaciones puras y simples que deban formar parte del activo material de la entidad donataria y que contribuyan a la realización de sus finalidades»;** también se podrá deducir el 15 por ciento de las donaciones destinadas a la restauración, reparación o conservación de los bienes integrados en el Patrimonio Histórico. En cualquier caso, las deducciones tienen un límite: no podrán exceder del 10 por ciento de la base liquidable del donante.

Cuando las donaciones provengan de personas jurídicas, se podrán deducir del Impuesto de Sociedades conforme a los mismos requisitos exigidos para las personas naturales.

El cómputo de la deducción de la base imponible la efectuará la Junta de Calificación, Valoración y Exportación cuando los bienes donados formen parte del Patrimonio Histórico Español, mientras que si constituyen el activo material de la Fundación, la valoración de los bienes se hará de acuerdo con los siguientes criterios: **«Los bienes nuevos producidos por la entidad donante, por su coste de fabricación; los bienes adquiridos de terceros y entregados nuevos, por su precio de adquisición; los bienes usados por la entidad donante, por su valor neto contable, que no puede resultar superior al derivado de aplicar las amortizaciones mínimas correspondientes».**

También serán deducibles del Impuesto de Sociedades las donaciones de obras de arte, las cantidades de dinero provenientes de empresas para la realización de los fines de las fundaciones, y los gastos en actividades culturales y deportivas.


J. A. GARCIA

Carlos Solchaga, después de dudas y debates, parece que ya ha decidido los términos de la ley.



daciones, España necesita adecuar su legislación, desde todos los puntos de vista. **«Las fundaciones** –afirma Saénz de Miera– **expresan su deseo, su voluntad y su disposición de participar en la modernización del país. Quieren colaborar junto al Estado en el marco democrático y pluralista y, para ello, la nueva legislación deberá configurar un tipo de fundación con proyección de futuro».**

Incluso el ministro de Justicia, Tomás de la Quadra-Salcedo, ha reconocido en diversas ocasiones la labor social y cultural desarrollada por las fundaciones, y se ha mostrado partidario de regular su marco legal. Pero los buenos deseos no son suficientes. Durante su largo período en el poder, el Partido Socialista se ha negado a sacar adelante el proyecto de ley, hasta que, por fin, en el último debate sobre el Estado de la Nación, Felipe González manifestó su intención de dar luz verde a la elaboración de la ley, definiéndola como **«una ley necesaria».**

Más de uno se habrá preguntado por qué ha tardado tanto el Gobierno en darse cuenta de la urgencia de esta reforma y por qué se ha decidido a impulsar ahora el proyecto, antes de que termine la presente legislatura. Quizá el Gobierno pretenda hacer coincidir la aparición de la ley con los otros grandes acontecimientos que marcarán la vida de los españoles a partir del año mágico de 1992. Las respuestas, en cualquier caso, hay que buscarlas en las repercusiones que tendrá el Acta Unica, puesto que la unión económica y monetaria afectará a las diversas legislaciones fiscales comunitarias y, por tanto, influirá en las leyes que regulen las fun-da-ciones.

La inmediatez del Acta Unica es, probablemente, lo que ha impulsado al Partido Socialista a reclamar al resto de los grupos políticos **«el máximo de consenso»** sobre la futura ley que, según el secretario de Cultura y Educación de la Ejecutiva del PSOE, José Antonio Lloret, seguirá un modelo basado en la conjunción de la experiencia sueca, intervencionista, y la británica, que otorga mayor libertad a la iniciativa de los particulares. Según el modelo ideado por el Gobierno, las fundaciones gozarán de **«un máximo de autonomía»,** lo cual no significará ausencia de control, puesto que el Protectorado del correspondiente Ministerio se encargará de velar de que estas instituciones no desvirtúen los fines para los que fueron creadas.

MECENAZGO PATROCINIO Y FUNDACIONES

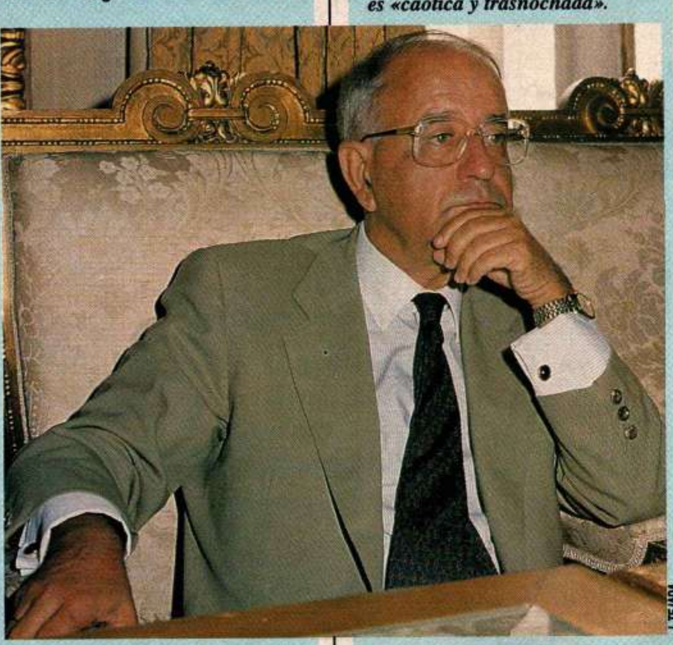
Si alguien quisiera diferenciar estas actividades entre sí, probablemente se llevaría una gran sorpresa, por la multitud de dificultades que encontraría en el empeño. Son pocos los expertos en el asunto y muchos los interesados en hacer pasar por mecenazgo lo que no es sino puro patrocinio, cuya carga publicitaria es considerablemente mayor. El mecenas no busca tanto la notoriedad pública como el servicio al arte o la solidaridad con los desfavorecidos; el patrocinador, en cambio, persigue siempre que su nombre aparezca bien visible; con frecuencia esta práctica es más sutil y efectiva que la publicidad directa. No es extraño por eso que al legislador le interese mucho evitar las confusiones y los oportunismos.

La consecuencia sería la elaboración de tres leyes que definan fenómenos bien diferenciados dentro de una misma realidad de ayuda a las necesidades sociales: una Ley de Fundaciones, elaborada por el Ministerio de Justicia; otra sobre el Régimen Fiscal de las Fundaciones, emanada de la Dirección General de Tributos del Ministerio de Economía y Hacienda; y, finalmente, una ley de Mecenazgo, fruto del trabajo consensuado de Cultura y Hacienda, que establezca los aspectos sustantivos y fiscales de las actividades de mecenazgo realizadas por personas físicas o jurídicas. Esta ley debería distinguir claramente entre mecenazgo y patrocinio, y favorecer a las sociedades que busquen servir de verdad a la sociedad.

Para el presidente del Centro de Fundaciones, Antonio Sáenz de Miera, mecenazgo y fundaciones **«obedecen a dos estrategias diferentes de la solidaridad. No se oponen entre ellas, ni plantean ningún dilema real. Pero es evidente que las fundaciones tienen, además, una personalidad propia, relacionada con su derecho a fundar, que es de rango constitucional».**

En opinión de Sáenz de Miera, la intención del Partido Socialista es la de promover dos leyes: una de carácter general sobre las instituciones sin ánimo de lucro, y otra para la regulación fiscal de las fundaciones y el mecenazgo, distinguiendo ambas realidades.

Para Antonio Sáenz de Miera, presidente del Centro de Fundaciones, la situación legal actual es «caótica y trasnochada».


J. TEJADA

Incentivos fiscales

El aspecto fiscal será, sin duda, el más polémico y decisivo de la futura ley. Tomás de la Quadra aseguró en el curso de verano de la UIMP que la nueva norma contemplará beneficios fiscales para las actividades de mecenazgo y para las fundaciones. Además, el ministro arremetió contra aquellos que contemplan la nueva regulación como una vía de escape de las responsabilidades fiscales, y añadió que la ley contará con los instrumentos de control necesarios para evitar que se convierta en una puerta abierta al fraude fiscal. De todas formas, parece que el proyecto de ley está muy avanzado y entre otras cosas establece una desgravación del 15 por ciento tanto en el Impuesto de la Renta de las Personas Físicas (IRPF) como en el Impuesto de Sociedades sobre las donaciones hechas por personas físicas y jurídicas a instituciones sin ánimo de lucro.

El Partido Popular ha elaborado, por su parte, una proposición de ley Reguladora del Derecho de Fundaciones, en la que incluye una desgravación del 15 por ciento en el IRPF para las cantidades donadas a instituciones como la Cruz Roja, la Iglesia Católica y las asociaciones confesionales no católicas legalmente reconocidas, o a entidades de la Administración, centrales, autonómicas o locales. ■

Algunas grandes empresas e instituciones se están convenciendo de que las inversiones en arte, cultura o filantropía son, en ocasiones, más rentables y eficaces a largo plazo que los anuncios tradicionales. En este sentido, el mecenazgo empresarial es un arma de doble filo: ayuda generosa y nueva vía de llegar sutilmente al cliente.

UN ARMA DE DOBLE FILO



Julian Fransman, director de la Fundación de Patrocinadores de Arte de Holanda, piensa que los incentivos fiscales para el mecenazgo empresarial no constituyen la razón fundamental para que éste prolifere. El principal objetivo es la divulgación de la imagen corporativa, en estrecha relación con la política de promoción de cada empresa.

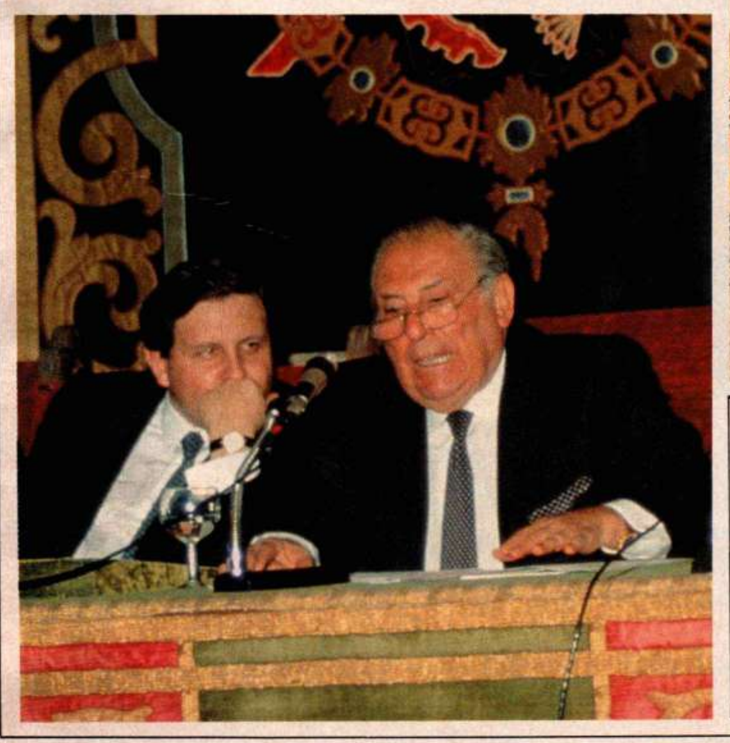
Más explícito aún es Alain Dominique Perrin, presidente de Cartier y gran experto francés en mecenazgo: **«Es una forma nueva de hacer publicidad»**. El mecenazgo **«se practica siempre buscando un interés: honor, reconocimiento, buena imagen; lo que sea, pero no es caridad ni filantropía. Es una forma sutil de comunicación inteligente»**. La publicidad tradicional ha dejado de ser, sin embargo, la única forma de comunicar una buena imagen empresarial. Son cada vez más los que buscan la solidaridad, la contemplación de la belleza a través del arte o la preocupación por la conservación del medio ambiente.

Las entidades que destinan dinero a actividades de patrocinio y mecenazgo se ven obligadas a responder a estas demandas de la sociedad, consiguiendo así dos valiosos objetivos: hacer algo útil por la comunidad y, al mismo tiempo, ganar en prestigio y buena imagen. **«Ningún interés humano** —se dice en la Memoria de Actividades de 1990 de la Fundación Banco Exterior— **es ajeno a la Fundación que, respondiendo a su carácter, busca ante todo fomentar la cultura en todas sus manifestaciones»**.

Impacto duradero

Además, la saturación de anuncios obliga al público a seleccionar y anular buena parte de los mensajes. Las empresas optan entonces por asociar su imagen a mensajes positivos, de servicio cultural o entretenimiento. Por ello, no es extraño que bancos como el Hispano Americano —hoy fusionado con el Central—, propietario de valiosas colecciones de arte, las pongan a disposición del público por medio de exposiciones; los escasos incentivos fiscales son menos atractivos que la repercusión social.

Tan rentable, o más, ha resultado la alianza entre la empresa y la universidad, sellada por el Banco Central y la Universidad Complutense de Madrid. Para Alfonso Escámez, presidente del Banco Central, **«la universidad debe constituir un apoyo constante a la empresa, acercándose a ella y reaccionando rápidamente ante las nuevas demandas. En justa correspondencia, la empresa debe aportar financiación a un sistema universitario que, siendo público, no debe renunciar a la iniciativa privada»**. Así, el Banco Central está invirtiendo 2.000 millones de pesetas a lo largo de cuatro años para la organización de los Cursos de Verano de El Escorial, que se han convertido en el gran rival de los de la Universidad santanderina Menéndez Pelayo. ■





CULTURA RENTABLE **Cuando se consume la fusión entre los bancos Central e Hispano surgirá, sin duda, una de las mayores fundaciones del país. La alianza entre Alfonso Escámez y Gustavo Villapalos, y las numerosas exposiciones artísticas de los fondos del Hispano, como este óleo de Benjamín Palencia, son dos ejemplos de sus actividades.**

La fiebre fundacional sigue cundiendo entre empresas y entidades financieras. Junto a la activa Fundación de La Caixa, bien conocida en España, otras entidades como Banesto y Cajamadrid se han lanzado al ruedo del mecenazgo.

FUNDACIONES MILLONARIAS



«La sociedad española necesita más fundaciones». Así de tajante es Alfredo Tejero, consejero-delegado de la Fundación Caja Madrid, refiriéndose a la valiosísima aportación que puede hacer la iniciativa de los particulares en la tarea de solucionar los problemas de la sociedad. Y Alfredo Tejero se ha aplicado el cuento a sí mismo, pues una de las fundaciones más importantes del país, de reciente creación, es precisamente la suya, la Fundación Caja Madrid. La gestación de esta entidad que preside Jaime Terceiro comenzó en junio de 1989 cuando la Asamblea General de la Caja de Madrid decidió erigirla. Un año después, el recién nacido recibió la bendición de los poderes públicos al ser inscrito en el registro del Protectorado del Ministerio de Cultura.

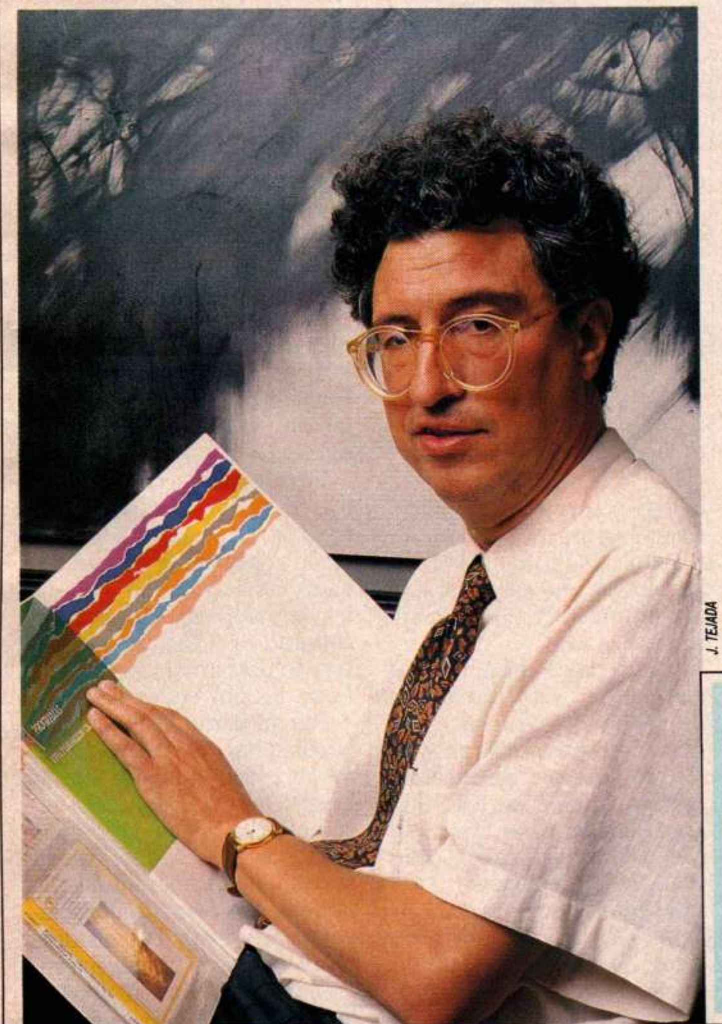
Sin embargo, el servicio que presta a la sociedad la Caja de Madrid a través de su Fundación no ha aparecido de la noche a la mañana; ya se venía realizando desde hace mucho tiempo, al igual que el resto de las cajas de ahorro españolas, a través de la Obra Social, con su doble vertiente de obras propias y obras en colaboración. Con respecto a estas últimas, la Caja se limitaba a financiarlas con sus beneficios y las instituciones las llevaban a cabo. Alfredo Tejero explica que **«quisimos que esta obra de colaboración pasiva se convirtiera en activa. Desde el patronato definimos las actividades que se deben realizar en colaboración con aquellas entidades que han solicitado nuestra ayuda»**. De esta manera surgió la Fundación Caja de Madrid, una forma de no dispersar las actividades y asignar eficazmente los recursos.

Esta asignación se guía por cuatro criterios: que las actividades se desarrollen siempre en el ámbito del Tercer Sector, es decir, aquél que no atienden los poderes públicos ni la iniciativa privada. **«Por eso** —afirma Tejero—, **nosotros no pondremos ni un colegio de EGB ni seremos promotores de la música pop; nuestras actividades seguirán otros derroteros»**. En segundo lugar, el número de programas ha de ser reducido, por lo que han sido agrupados en dos grandes áreas: la de cultura y la social-investigadora. Las actividades se harán siempre en colaboración con otras entidades, lo cual reducirá al mínimo los trámites burocráticos.

La hora de las cajas

Para la realización de sus objetivos, la Fundación ha nacido con un patrimonio de 6.000 millones de pesetas, y con un presupuesto para 1991 de 3.577 millones de pesetas. Según Alfredo Tejero, **«somos una de las fundaciones más importantes de España, al menos en cuanto al presupuesto anual de gasto, con la excepción, quizá, de la Caixa de Pensions»**.

Seis son, a grandes rasgos, los sectores en los que se ha propuesto trabajar la Fundación Caja Madrid. Lógicamente, la propia comunidad madrileña es una de sus preocupaciones fundamentales. La consideración de que **«muchos madrileños ignoran la existencia de numerosos monumentos locales»** es el motivo de la puesta en marcha de un plan de difusión del patrimonio y de la historia de Madrid. Para ello, un grupo de especialistas está trabajando en la elaboración de una Historia General de Madrid, aprovechando los estudios parciales ya realizados, a la que se destinarán al-



J. TEJADA

DE MADRID A LA CULTURA **Alfredo Tejero es un hombre con suerte, y él mismo lo reconoce. Tras seis años al frente de las finanzas del Ayuntamiento de Madrid, Tejero se dedica ahora a la promoción de la cultura —su gran afición— como consejero-delegado de la Fundación Caja de Madrid, una de las más importantes de España por su presupuesto de gasto anual, estimado en 3.500 millones de pesetas.**



J. TEJADA

CONDE BUSCA PRESTIGIO **El nombre de Mario Conde quedará por mucho tiempo unido al de Miguel Induráin, desde que el ciclista navarro ganara el Tour de Francia 1991. La aventura del patrocinio deportivo le ha ido muy bien a Banesto. Y, con el éxito cosechado en este campo, los hombres de Conde se han adentrado en el mundo del mecenazgo cultural. Para ello han creado la Fundación Banesto, con un patrimonio fundacional cercano a los 15.000 millones de pesetas.**

rededor de 15 millones de pesetas.

El fomento, la difusión y la enseñanza de la música constituye el programa más ambicioso de cuantos tiene pensado llevar a cabo: 700 millones de pesetas y atractivas actuaciones para el público pretenden avalar el éxito de esta iniciativa. Entre otras cosas, el proyecto se encauzará mediante el patrocinio de conciertos y grandes muestras, así como la difusión de música a través de los medios de comunicación, especialmente en televisión.

En el área social, los esfuerzos de la Fundación se centrarán en la atención a los niños, y a la tercera edad. La preocupación por niños afectados por el Sida, que han sido abandonados por sus padres, ha llevado a la Fundación Caja Madrid a destinar 100 millones de pesetas para la construcción de casas hogar, donde puedan encontrar un ambiente familiar y una adecuada atención médica y sanitaria. **«Ya disponemos de la primera casa** —indica Tejero—, **de la que se encargará la institución Mensajeros por la Paz, con gran experiencia en este tipo de servicios»**. En cuanto a la tercera edad, la fundación apoyará a las instituciones que producen bienes y servicios para ella; impulsará las investigaciones que eleven el nivel de vida de los ancianos; y estudiará la difusión de las mejoras de vida para este colectivo social.

El apoyo a Organizaciones No Gubernamentales (ONG), la concesión de becas de investigación y posgrado —para lo que destinará 125 millones— y la promoción de las artes audiovisuales, mediante la creación de una Escuela de Altos Estudios Audiovisuales, son otros proyectos de la Fundación en favor de la cultura.

Un comienzo infeliz

Para Banesto, **«ninguna empresa debe permanecer indiferente al contexto social en el que se encuentra inmersa. Esto que ha sido, y es, un principio de bien hacer, cobra una nueva dimensión en la actualidad»**. El Banco Español de Crédito, para estar a la altura de las circunstancias, quiere llevar a la práctica esa forma de actuación mediante la Fundación Cultural Banesto, con un patrimonio de 15.000 millones de pesetas.

Esta entidad sin ánimo de lucro ha sido clasificada en el Ministerio de Cultura como fundación privada de promoción, con carácter benéfico. Su objetivo es fomentar todo tipo de actividades culturales atendiendo a las necesidades sociales de cada momento.

Sin embargo, a pesar de las grandes declaraciones de principios, no son muchas las realizaciones que, hasta el momento, ha llevado a cabo la de ellas no ha obtenido todo el éxito que auguraron sus patrocinadores. Se trata del Seminario sobre la Transición Política Española, organizado por la Universidad Complutense de Madrid en Moscú, al que Banesto aportó 70 millones de pesetas. Muchos se preguntan para qué sirvieron tantos millones, puesto que el curso resultó un absoluto fracaso, desde todos los puntos de vista. Al principio, el rector de la Complutense declinó toda responsabilidad en los soviéticos, con fama de pésimos organizadores. En sus últimas declaraciones Gustavo Villapalos reconoció que confiar en los soviéticos había sido el mayor error.

Es evidente que Banesto obtiene más éxitos en el patrocinio deportivo que en el mecenazgo cultural. En el fondo del problema siempre está la misma cuestión, esto es, si lo que se pretende es obtener una buena imagen o, de verdad, echar una mano a la sociedad. De todas formas, los responsables anuncian para el próximo curso numerosas actividades culturales y educativas. Lo mismo aseguran los responsables de la Fundación BBV, presidida por José Angel Sánchez Asiaín, que después de un año de rodaje comenzarán en octubre un ambicioso plan de seminarios científicos y de investigaciones de alto nivel. Cuentan para ello con un patrimonio fundacional de 14.000 millones.

Es de esperar asimismo que, tras la fusión efectiva de los bancos Central e Hispano Americano, surja otra millonaria fundación que aglutine las esporádicas actuaciones culturales y artísticas que han venido desarrollando hasta la fecha las dos entidades.

Por su parte, la Fundación Nicomedes García Gómez, nombre del fundador de las Destilerías DYC, fallecido hace un año, cuenta para fines científicos y educativos con un patrimonio de mil millones de pesetas. Sus responsables han anunciado que, tras algunos problemas de organización, pronto empezarán a desarrollar los objetivos previstos. ■

Obras son amores.

Financiar e impulsar todas estas actividades es la forma más palpable de demostrar el amor por la cultura y de revertir a la comunidad parte de lo que de ella se recibe.
Estos son algunos ejemplos de la labor de mecenazgo cultural del BBV.
Es el arte de hacer posible el desarrollo de la cultura en nuestra sociedad.

Artes plásticas.

Miró: Obra gráfica sobre papel. Madrid, Bilbao, Barcelona 1990.

Joaquim Mir: 50 años después. Madrid, Bilbao, Barcelona 1990.

De Picasso a Pollock: obras maestras de la colección Guggenheim. Madrid. Enero - Mayo 1991.

Antología de Eduardo Chillida. Venecia, Londres, Berlín. 1990-1991.

El Arte del Viaje. Carteles del Grupo Wagons Lits. Madrid, Bilbao. Febrero - Marzo 1991.

Kandinsky. Acuarelas. Madrid. Abril - Mayo 1991.

Antología de Erich Degner. Bilbao, Barcelona. Mayo - Junio 1991.

Primeras obras maestras de los grandes pintores europeos. Madrid, Barcelona, Bilbao. Octubre 1991 - Enero 1992.

Al Andalus : las artes islámicas de España. Organizada por el Metropolitan Museum of Art de Nueva York. Alhambra de Granada 1992.

Labor editorial.

Relanzamiento de la Editorial Espasa Calpe.

Premio Andalucía de Novela.

«Los Vascos y América». Programa de Investigación histórica.

Informe sobre los Estudios de Postgrado en España.

Guías turísticas de las Comunidades Autónomas.

Publicaciones . Situación. Informe Económico Anual, Renta Nacional de España y su Distribución Provincial, El Campo.

Música.

Antología de la Zarzuela. Josep Carreras y Montserrat Caballé. Teatro Apolo. Madrid.

Homenaje a Joaquín Rodrigo. Colaboración con la ONCE. Madrid, Barcelona.

II Concierto del Milenario. Liceo de Barcelona.

Temporada de ópera. Bilbao.

Teatro Apolo de Madrid. Recuperación y mantenimiento.

Estreno del Oratorio de Guernica.

BBV

BANCO BILBAO VIZCAYA

Banco Oficial




Patrocinador de la Selección Olímpica Española

El servicio a la sociedad es un objetivo demasiado amplio para que una sola entidad pueda atenderlo. Por ello, empresas y fundaciones han empezado a especializar y concretar cada vez más sus donaciones a la cultura y a fines sociales, dando lugar así a un universo pluridisciplinar donde caben multitud de actividades e iniciativas. He aquí algunos ejemplos.

LOS ESPECIALISTAS



SOLIDARIDAD

Nadie podrá olvidar el terremoto que sacudió Spitak, una pequeña región de Armenia, el 7 de diciembre de 1988: más de 18.000 personas quedaron sepultadas bajo los escombros. Una de las primeras entidades que se movilizó para luchar contra las secuelas del terremoto fue Codespa, una fundación española que dirige sus ayudas y esfuerzos a los países subdesarrollados, en especial a los iberoamericanos. En palabras del presidente de la Junta del Patronato, el abogado Rafael Pérez Escolar, **«Codespa ha procurado dar a España una imagen clara de la realidad iberoamericana, sin exclusivismos ni prejuicios, procurando despertar una inquietud latente en muchos españoles»**. Se trata, por tanto, de inculcar a la gente la necesidad de ser solidarios en el común empeño de sacar adelante a los países del Tercer Mundo.

Su forma de trabajar se aleja tanto del mecenazgo como de la beneficencia. No se trata de regalar a la gente lo que necesita sino de enseñarles a conseguirlo con sus propias fuerzas. Su labor consiste en impulsar programas de creación y promoción de empleo en suburbios de las grandes ciudades, en acciones encaminadas a la cualificación profesional de los trabajadores mediante centros debidamente equipados, en proporcionar créditos a pequeños productores, y otras muchas iniciativas de diversa índole, cuyo denominador común es intentar crear una capa de pequeños locales que, con una decidida preocupación social, sepan gestionar sus propios intereses. La consideración de que **«la gente son personas y no estadísticas»**, afirma Rafael Guardans, secretario general de Codespa, es el principio que orienta sus actuaciones. En 1990, Codespa destinó a estas actividades 171 millones de pesetas.

Los programas de capacitación profesional constituyen la especialidad de Codespa. Entre los que se han puesto en marcha durante este año destaca la construcción de la Escuela Agropecuaria de Pirque (Chile), que nació con el empeño de mejorar la capacidad y la calidad educativa de la Comuna de Pirque, con el fin de abrir nuevas posibilidades en el ámbito agrícola a los hijos de campesinos pertenecientes a sectores rurales marginales.

La Fundación Pirineos, de reciente creación, ha optado en cambio por dirigir sus pasos hacia el Este. Entre sus fines se incluye la promoción y prestación de ayudas para fomentar intercambios culturales, especialmente con los países del Este de Europa. Se trata de la primera fundación española que trabaja primordialmente en este campo. Las aportaciones en el campo educativo forman el núcleo de sus actividades. Así, ya ha impartido un curso de Economía de Mercado a cargo de profesores españoles en la Escuela de Economía de Praga, ha organizado además una exposición de pintores húngaros en España y una convocatoria de becas para estudiantes de países del Este de Europa que deseen realizar estudios en la Escuela de Negocios Príncipe de Anglona, de Madrid.

SANIDAD

El campo sanitario ha sido tradicionalmente uno de los objetivos más habituales de las fundaciones españoles. Hospitales, dispensarios y asistencia médica a colectivos marginados han estado promovidos con frecuencia por organizaciones filantrópicas.



La lucha contra la drogadicción, por ejemplo, es la finalidad de la Fundación de Ayuda contra la Drogadicción. Sus actividades se desarrollan en tres áreas distintas: documentación, con el Centro de Documentación sobre Droga más importante de España; formación universitaria, continuada y básica; y participación social, cuyo objetivo, según afirma su director, José Luis González Ontoria, es que **«la gente no sólo piense que la droga es mala, sino que su actitud contra ella sea activa»**. Estos tres ámbitos de actuación se complementan con campañas publicitarias en los medios de comunicación y con el fomento –dice Ontoria– de **«actividades ocupacionales, en especial las deportivas»**. Para todo ello, la fundación contó durante el año pasado con un presupuesto de 271 millones de pesetas.

El fomento y canalización de las investigaciones oncológicas fueron los móviles que llevaron a José Biosca Torres a la creación en 1972 de la Fundación Científica de la Asociación Española Contra el Cáncer. El espíritu que mueve esta institución de carácter benéfico-docente se forjó en la mente de José Biosca al darse cuenta de que la lucha contra el cáncer no consistía solamente en la asistencia a los enfermos, sino que era imprescindible la investigación de los orígenes de esta enfermedad, para encontrar posibles vías de curación. La fundación dispone de un presupuesto para 1991 de unos 100 millones de pesetas, que se reparten en concesión de becas para la investigación oncológica, fomento de registros hospitalarios de tumores, organización de seminarios internacionales, concesión de un premio a la investigación de la enfermedad, etcétera.

Otra entidad, sin ánimo de lucro, especializada en temas de salud, es la Fundación de la ONCE para la Cooperación e Integración Social de personas con minusvalías. Su objetivo principal es la realización de



programas de integración social y prestaciones sociales para personas de nacionalidad española con minusvalías físicas, psíquicas y sensoriales. En esta institución están representadas, además de la ONCE como fundadora, las principales federaciones de minusválidos: Cocemfe (físicos), Feaps (psíquicos) y Cnse y Fiapas (sordos).

ARTE

A pesar de que no es su fin exclusivo, la promoción y la difusión del arte en sus diversas manifestaciones es uno de los objetivos mejor atendidos por la Fundación March. Creada por el financiero español Juan March Ordina en 1955 como entidad cultural y benéfica de carácter privado,



dispone de un presupuesto medio anual de 800 millones de pesetas.

Sus actividades atienden a tres líneas fundamentales: impulsar la ciencia y la investigación, las actividades culturales y la asistencia social. En lo que al arte se refiere, la fundación organiza anualmente alrededor de 30 exposiciones artísticas, tanto en su sede como en otros puntos de España y el extranjero. Ejemplo de ello son las muestras monográficas de grandes artistas (Kandinsky, Picasso, Warhol, etc.), una de las cuales tendrá lugar el próximo octubre, dedicada al impresionista francés Monet. La Fundación March organiza, además, exhibiciones itinerantes de diversas colecciones, como la de los grabados de Goya, y contribuye a la realización de diversas obras de restauración; entre estas últimas destaca la del retablo del altar mayor de la catedral de Sevilla.

Por lo que se refiere al banco que preside José María Amusátegui, si el año pasado fue la Exposición de Velázquez, por la que pasaron 600.000 personas, el proyecto más importante realizado por la Fundación Banco Hispano Americano, a lo largo de 1991 su atención cultural se ha centrado en la Exposición de Valdés Leal en Sevilla y en Madrid, que se completará con la edición del catálogo de la colección artística del Banco, así como en la inauguración en Madrid de una sala de exposiciones permanente.

La sala, cuya realización se inspira en un proyecto de Federico Correa, tendrá una superficie de 1.000 metros cuadrados y será inaugurada en septiembre, coincidiendo con el inicio de las actividades de otras entidades de similar finalidad, como el Centro de Arte Reina Sofía o la Fundación Banesto.

Los responsables de la Fundación Hispano Americano tienen puestas muchas esperanzas en el aprovechamiento de la sala. Para el secretario general, Javier Aguado Sobrino, la apertura del recinto contribuirá a la labor de consolidación de la Fundación como institución que promueve y difunde la creación artística, pues le permitirá mantener, por sí misma, una presencia activa y constante en la vida cultural de nuestro país. Con este fin, la Fundación ha decidido ampliar su presupuesto de gasto para 1991 en 100 millones , con lo que la cifra total ascenderá a 250 millones de pesetas.

Muchas otras entidades como el BBV, la Fundación para el Apoyo de la Cultura, Ibercaja, L'Oreal, BMW, el Banco Exterior o La Caixa son también protagonistas destacados en la organización de exposiciones y certámenes pictóricos.

MUSICA

«Queremos instrumentalistas de élite, y que nuestros jóvenes con talento no tengan que salir al extranjero. Pero por encima de esto nos importa su formación integral como personas, para lo cual les vamos a proporcionar los medios más favorables, la convivencia con intelectuales de todo tipo y el es-



tudio de la historia de la cultura en general más que en particular la música aislada». De esta manera define Paloma O'Shea, presidenta de la Fundación Albéniz, el sentido y la finalidad de la Escuela Superior de Música Reina Sofía, punto de partida en su proyecto de crear una Escuela de las Artes.

Esta especie de conservatorio surge, en cierto modo, como un intento de la iniciativa privada por solucionar los acuciantes problemas que tiene en la actualidad la enseñanza musical en España: la música sigue sin llegar de forma natural a las aulas, los profesores escasean y las nacientes escuelas se tienen que cubrir con un porcentaje mayoritario de extranjeros. En este sentido, Paloma O'Shea ha dicho que **«somos conscientes de que no todos nuestros alumnos van a ser primeras figuras, pero esperamos que muchos de ellos contribuyan a mejorar el nivel de las orquestas españolas».**

En julio pasado tuvo lugar la presentación del proyecto, a cargo de Paloma O'Shea, en un acto celebrado en la Academia de Bellas Artes de San Fernando, en el que también estuvieron presentes el presidente de la Comunidad Autónoma de Madrid, Joaquín Leguina y el arquitecto Ricardo Bofill, autor del edificio. Este se contruirá en Hortaleza, sobre una superficie de 10.000 metros cuadrados que ha donado la Comunidad de Madrid, y constará de una escuela elemental, otra superior, un auditorio, zonas de deporte, museo y una residencia para 72 alumnos. El salto de la utopía a la realidad costará a la Fundación Albéniz un desembolso de 1.500 millones.

CIENCIA

La Fundación Ramón Areces, fiel al espíritu de su fundador, fomenta y desarrolla la investigación científica y técnica desde hace bastantes años, así como la educación y la cultura en general. Para la



consecución de sus objetivos, esta institución adjudica diversas ayudas a distintos programas de investigación. En lo que va de año, han destinado a estos proyectos cerca de 390 millones de pesetas. La donación más importante, sin duda, ha sido la de 246 millones para el VII Concurso Nacional de Ayudas a la investigación científico-técnica. Además, la fundación patrocina anualmente multitud de actividades culturales: ciclos de conferencias, congresos, cursos de doctorado, becas y publicaciones. Y, junto con IBM, continúa el proceso de informatización del Archivo de Indias.

SU "TIERRA *de la* OPORTUNIDAD."

Los hombres de negocios norteamericanos no fruncen el ceño, ante la perspectiva de tener que realizar una visita de un día a Dallas, Denver y Detroit. Para ellos, el aeropuerto local es el de su compañía.

Con un reactor de negocios pueden controlar su propio programa y su ambiente de trabajo.

El reactor de negocios ofrece un nivel de comodidad, independencia y confidencialidad sin par.

Tal vez ésta sea la razón por la que hemos vendido un reactor cada 9 días laborales, durante los últimos 26 años.

Para asistirle a encontrar la manera en que su compañía podrá beneficiarse de los Estados Unidos de Europa, hemos preparado la Guía para viajes corporativos de British Aerospace.

Para poder obtener un ejemplar de la misma, bastará con que nos envíe por correo o por fax su tarjeta profesional. Ello prodría ayudarle a transformar viejas fronteras en nuevas oportunidades.



BRITISH AEROSPACE
CORPORATE JETS

Corporate Aircraft Sales (HTF 9). British Aerospace (Commercial Aircraft) Ltd. Comet Way, Hatfield AL10 9TL, Inglaterra. Fax: (0707) 253807.

DEL 13 AL 18 DE SEPTIEMBRE

GUIÑARÁS EL OJO

Ven al nuevo SONIMAGFOTO 91, el Salón Internacional de la Fotografía. ¡Guiñarás el ojo! Un acontecimiento mundial donde encontrarás todo lo que puedas imaginar en fotografía y vídeo.

En SONIMAGFOTO 91, las marcas líderes del mercado estarán presentes con las últimas novedades. No te lo pierdas. Del Viernes 13 al Miércoles 18 de Septiembre estrena el nuevo SONIMAGFOTO 91. ¡Guiñarás el ojo!

SONIMAGFOTO 91

SALÓN INTERNACIONAL DE LA FOTOGRAFÍA





